Centraal Planbureau

CPB Notitie | 6 maart 2015

Grondprijzen en grensregio's:

Zijn hoge grondprijzen van bedrijventerreinen een probleem voor het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's?

Uitgevoerd op verzoek van het ministerie van Economische Zaken

Centraal Planbureau

CPB Notitie

Centraal Planbureau
Van Stolkweg 14
Postbus 80510
2508 GM Den Haag

T (070)3383 380
I www.cpb.nl

Contactpersoon
Frits Bos
Wouter Hogervorst

Aan: Ministerie van Economische Zaken

Datum: 6 maart 2015
Betreft: Grondprijzen en grensregio's: Zijn hoge grondprijzen van bedrijventerreinen een probleem voor het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's?

1 Inleiding en samenvatting

1.1 Inleiding[1]

Bij het ministerie van Economische Zaken zijn zorgen geuit over hoge grondprijzen van bedrijventerreinen in Nederlandse grensregio's. Het CPB is gevraagd dit thema te onderzoeken. Vanwege hoge grondprijzen van bedrijventerreinen zouden bedrijven, zoals die in de sector logistiek, ervoor kunnen kiezen om zich niet in Nederland, maar in Duitsland of België te vestigen. Dit zou nadelig zijn voor de Nederlandse economie, in het bijzonder voor de Nederlandse grensregio's.

Dit onderzoek is bedoeld als verkenning op hoofdlijnen. Het rapport onderzoekt de vragen *òf* de grondprijzen van bedrijventerreinen in Nederlandse grensregio's hoger zijn dan in Duitse en Belgische buurregio's, *waarom* die prijzen hoger zijn en of dat een probleem is voor het vestigingsklimaat van de grensregio's. Ook wordt gekeken naar de mogelijke beleidsimplicaties.

De opbouw van deze notitie is als volgt. In hoofdstuk 2 wordt gekeken in hoeverre de prijzen van grond op bedrijventerreinen in Nederlandse grensregio's anders zijn dan in de Duitse en Belgische buurregio's. Daarna worden de oorzaken van de prijsverschillen (hoofdstuk 3) en de effecten op de vestigingskeuze van bedrijven

[1] Bij dit onderzoek is dankbaar gebruik gemaakt van het commentaar van Otto Bitter (ministerie van Economische Zaken), Roxana Chandali (ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties), Roderik Ponds (Atlas voor Gemeenten), Edwin Buitelaar (PBL), Raoul van Maarseveen (CPB), Otto Raspe (PBL), Jan Rouwendaal (Vrije Universiteit Amsterdam), Peter Zwaneveld (CPB) en de deelnemers van drie CPB-seminars. Een belangrijke bron van informatie waren de interviews bij het grensoverschrijdende bedrijvenpark Coevorden-Emlichheim (Henk Oortmann en Dieter Lindschulte), de Nederlandse provincie Limburg (Jo Vanwersch en Raymond Creemers), de Nederlands-Limburgse ontwikkelingsmaatschappij LIOF (Jacques Mikx), de Belgisch-Limburgse Ontwikkelingsmaatschappij POM (Stijn Vercampt en Tim Vanduren), de Eems-Dollard regio (Karel Groen) en de Stec-groep (Esther Geuting).

(hoofdstuk 4) geanalyseerd. Mogelijke beleidsimplicaties worden besproken in hoofdstuk 5. De notitie sluit af met suggesties voor vervolgonderzoek.

1.2 Samenvatting

De uitkomsten van dit verkennende onderzoek kunnen worden samengevat in vier conclusies:

- De grondprijzen van bedrijventerreinen in Nederlandse grensregio's zijn inderdaad hoog in vergelijking met de Duitse buurregio's. In vergelijking met de Belgische buurregio's lijkt het beeld minder eenduidig: soms hoger en soms lager.
- De hogere prijzen van bedrijventerreinen lijken geen groot probleem te zijn voor het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's.
- De prijsverschillen met Duitse grensregio's komen vooral door aanbodfactoren en institutionele verschillen; hierdoor zijn diverse kosten in Nederlandse grensregio's hoger en zijn misschien de subsidies lager.
- Een belangrijke manier om het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's te verbeteren is het verminderen van de grensbarrières die ontstaan door verschillen in cultuur, taal, beleid en instituties. Dit is ook onderdeel van veel beleid, maar desondanks zijn de grensbarrières ('glazen muur') met Duitsland en België nog altijd omvangrijk en lijken niet veel minder te worden.

Deze conclusies zullen we hieronder kort toelichten.

Grondprijzen duidelijk hoger dan in Duitse buurregio's

De eerste conclusie is dat de grondprijzen voor bedrijventerreinen in de Nederlandse grensregio's in 2013/2014 over het algemeen hoger zijn dan aan de Duitse kant van de grens. De prijzen zijn in elke Nederlandse grensregio hoger dan aan de Duitse kant van de grens; het gaat om een verschil van een factor 2 tot 10. Bij aankoop van een hectare kan dit een verschil van 1 miljoen euro betekenen. Voor de vergelijking met België zijn veel minder data beschikbaar, maar is het beeld dat de prijzen in de buurt van Limburg meestal ook hoger zijn in Nederland. Daarentegen lijken de prijzen in Zeeuws-Vlaanderen relatief laag in vergelijking met die in Brugge en Gent.

Hogere prijzen geen groot probleem voor Nederlandse grensregio's

De tweede conclusie is dat de hogere prijzen geen groot probleem lijken te zijn voor het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's. Dat is de belangrijkste beleidsmatige conclusie van dit verkennende onderzoek. De grondprijs is slechts een van de vele factoren die de vestigingskeuze van een bedrijf bepaalt. De grondkosten zijn maar een kleine fractie van de totale investeringen, en uit de empirische literatuur is nauwelijks bewijs dat de grondprijs een doorslaggevende factor is. Bedrijven verhuizen vaak binnen een regio en grensoverschrijdend verhuizen is extra

onaantrekkelijk, bijvoorbeeld omdat werknemers niet mee willen verhuizen en zeker niet naar de andere kant van de grens. Voor internationale ruimte-intensieve bedrijven kan de grondprijs belangrijker zijn. Maar ook daar zijn veel andere factoren in het spel, zoals fiscaal klimaat, imago van het land en de regio, infrastructuur en beschikbaarheid van kavels van voldoende omvang en mogelijkheden van uitbreiding. Door een onderhandelingseffect kunnen gemeenten wel de indruk krijgen dat de grondprijs belangrijk is. Tot slot blijkt dat sommige Nederlandse grensregio's, zoals Limburg, ondanks de relatief hoge grondprijzen succesvol zijn in het aantrekken van buitenlandse ruimte-intensieve bedrijven.

Gelet op de prijsverschillen kan een logische gedachte zijn om de grondprijzen te verlagen tot het niveau in de Duitse buurregio's om daarmee de lokale bedrijvigheid en werkgelegenheid te stimuleren. Zoals boven aangegeven, speelt de grondprijs echter maar een zeer beperkte rol bij de locatiekeuze van bedrijven. De maatschappelijke baten van verlaging van grondprijzen, bijvoorbeeld in de vorm van extra werkgelegenheid in de Nederlandse grensregio's, zijn daarom beperkt. Extra werkgelegenheid in de grensregio kan ook ten koste gaan van werkgelegenheid in andere regio's in Nederland en de leegstand van andere bedrijventerreinen vergroten. Daarnaast moeten de subsidies op grondprijzen worden gefinancierd. Bij gelijkblijvende overheidsschulden leidt dit tot minder andere overheidsuitgaven of tot belastingverhoging en daarmee tot minder particuliere bestedingen en extra verstoringen elders in de Nederlandse economie.

Prijsverschillen vooral door aanbodfactoren en institutionele verschillen

De prijsverschillen kunnen maar beperkt worden verklaard door regionale verschillen die wijzen op een hogere vraag naar grond, zoals verschillen in inkomen (bbp per capita), bevolkingsdichtheid of demografie. Ook indicatoren van verschillen in vestigingsklimaat op nationaal niveau lijken geen verklaring te bieden voor de veel hogere grondprijzen aan de Nederlandse kant van de grens.

De verschillen komen eerder door aanbodfactoren, vaak in nauwe samenhang met verschillen in beleid en instituties. In Nederland is grondverwerving over het algemeen aanzienlijk duurder, lijken de kosten van het bouwrijp maken hoger, zouden ook kosten voor vergunningen en natuurcompensatie hoger kunnen zijn en zijn de subsidies misschien lager. Verschil in kosten zou ook kunnen komen door meer of betere voorzieningen en infrastructuur aan de Nederlandse kant.

Institutionele verschillen spelen vermoedelijk een grote rol bij deze verschillen. De hogere grondverwervingskosten kunnen samenhangen met andere procedures voor bestemmingswijziging en aankoop van grond door gemeenten, waardoor in Duitsland uiteindelijk veel minder marge bovenop de prijs van landbouwgrond moet worden betaald. Ook subsidies kan een verschil maken: misschien leiden Duitse subsidies tot lagere grondprijzen en zijn subsidies in Nederland meer gericht om op een andere manier het vestigingsklimaat aantrekkelijker te maken, bijvoorbeeld specifieke

fiscale voordelen of een lagere algemene belastingdruk voor bedrijven. Ook andere procedures en eisen voor milieu en natuur, de wijze van grondprijsbepaling door gemeenten en de financiële prikkel die uitgaat van de Duitse lokale bedrijfsbelasting zou een deel van de prijsverschillen kunnen verklaren.

Als verschillen in beleid en instituties een belangrijke oorzaak van de prijsverschillen zijn, kan aanpassing van beleid en instituties een manier zijn om de prijsverschillen te beperken. Dit kan bijvoorbeeld door de Duitse procedures voor bestemmingswijziging en aankoop grond door gemeenten te kopiëren en eisen voor milieu en natuur te harmoniseren. In Nederland zijn bijvoorbeeld bepaalde plant- en diersoorten zoals de korenwolf, das en marter beschermd, terwijl dit vlak over de grens in Duitsland niet zo is. Dit kan in vergelijking met Duitsland zorgen voor extra kosten voor nieuwe bedrijventerreinen. Als bij de keuze van natuurbeschermingseisen voor Nederland ook wordt gekeken naar de aanwezigheid van natuur vlak over de Nederlandse grens, zou dit kostenverschil met Duitse bedrijventerreinen verdwijnen. Dergelijke aanpassingen van Nederlands beleid en instituties hebben daarom als mogelijk voordeel lagere grondprijzen van bedrijventerreinen. Ongetwijfeld hebben deze aanpassingen echter ook nadelen of andere voordelen. Dit zou nader onderzocht kunnen worden.

Grensbarrières slecht voor vestigingsklimaat Nederlandse grensregio's

Beleid dat de grensbarrières wegneemt en de markten helpt beter met elkaar te verbinden is van groot economisch belang voor een klein land als Nederland en in het bijzonder voor Nederlandse grensregio's. Deze grensbarrières worden veroorzaakt door verschillen in taal, cultuur, beleid en instituties en infrastructuur die vooral gericht is op het verbinden van steden en regio's binnen een land. Ondanks de geringe fysieke afstand en decennia van Europese economische integratie zijn de markten van wonen, werken, studeren en ondernemen aan beide kanten van de grens met Duitsland en België nog steeds sterk gescheiden. Dit blijkt niet alleen uit prijsverschillen bij bedrijventerreinen, maar ook uit prijsverschillen bij woningen, verschillen in rentetarieven, verschillen in werkloosheidspercentages en uit de geringe grensoverschrijdende stromen van werknemers, studenten en dienstverlening.

Europese subsidies via de zogenaamde EU-regio's proberen al vele jaren deze grensbarrières te verminderen. Een ander voorbeeld van dit beleid is de zogenaamde Kleefse agenda: in het Duitse grensstadje Kleef werd in 2013 een overleg tussen Nederland en Duitsland gehouden over betere samenwerking. Onderwerpen waren aansluiten van de nationale energienetwerken, doortrekken van de Betuwelijn naar het Duitse hoofdspoornet en de strikte Duitse reglementering van beroepen, zoals architecten, ingenieurs en installateurs. Volgens Marlet et al.. (2014, p. 56) kan bij afwezigheid van fiscale en administratieve verschillen met Duitse en Belgische buurregio's de kans op werk in Limburg en Zeeuws-Vlaanderen zelfs met 7 tot 12 procentpunt toenemen.

2 Relatief hoge grondprijzen?

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk onderzoeken we of de grondprijzen op bedrijventerreinen in Nederlandse grensregio's hoger zijn dan in Duitse en Belgische buurregio's. Allereerst wordt in paragraaf 2.2 de gebruikte definitie van regio en grensregio toegelicht. Vervolgens kijken we in paragraaf 2.3 naar de grondprijzen van bedrijventerreinen van regio's binnen Nederland. Tot slot worden in paragraaf 2.4 de grondprijzen in Nederlandse grensregio's vergeleken met die in Duitse en Belgische buurregio's.

2.2 Definitie van (grens)regio

Voor de vergelijking van regio's is gekozen voor het laagste niveau dat wordt onderscheiden in de Europese regionale statistieken, het zogenaamde NUTS3-niveau. Voor Nederland is dat de COROP-regio. Uitgaande van de 40 COROP-regio's zijn er in Nederland 14 grensregio's met België en Duitsland, van Zeeuws-Vlaanderen tot Delfzijl. Een overzicht van deze 14 grensregio's en hun Belgische en Duitse buurregio[2] is te vinden in tabel 2.1.

Tabel 2.1 De 14 Nederlandse grensregio's en hun Belgische en Duitse buurregio's

Nederland	België	Duitsland
Zeeuws-Vlaanderen	Eeklo	
West-Noord-Brabant	Antwerpen	
Midden-Noord-Brabant	Turnhout	
Zuidoost-Noord-Brabant	Turnhout	
Zuid-Limburg	Luik	Aken
Midden-Limburg	Maaseik	Heinsberg
Zeeuws-Vlaanderen	Eeklo	
West-Noord-Brabant	Antwerpen	
Midden-Noord-Brabant	Turnhout	
Zuidoost-Noord-Brabant	Turnhout	
Zuid-Limburg	Luik	Aken
Midden-Limburg	Maaseik	Heinsberg
Noord-Limburg		Viersen
Arnhem/Nijmegen		Kleef
Achterhoek		Borken
Twente		Graafschap Bentheim
Noord-Overijssel		Graafschap Bentheim
Zuidoost-Drenthe		Emsland
Oost-Groningen		Emsland
Delfzijl en omgeving		Leer

[2] Veel grensregio's hebben meerdere buitenlandse buurregio's. In deze tabel is ter simplificatie gekozen voor één regio per buurland.

De acht Duitse grensregio's liggen in twee Duitse deelstaten: Aken, Heinsberg, Viersen, Kleef en Borken liggen in Noordrijn-Westfalen en Graafschap Bentheim, Emsland en Leer maken deel uit van Nedersaksen. Noordrijn-Westfalen is met 18 miljoen inwoners iets groter dan Nederland, terwijl Nedersaksen met 8 miljoen inwoners ongeveer half zo groot is.

2.3 Grondprijzen bedrijventerreinen in Nederland

Hoe duur is grond op bedrijventerreinen in Nederland? In hoeverre verschilt dit binnen Nederland? Die vragen zijn, opvallend genoeg, nauwelijks systematisch onderzocht.[3] De grondprijzen voor bedrijven in Nederland zijn te berekenen met data van IBIS.[4] Deze database bestaat uit gegevens die jaarlijks door gemeenten of provincies worden aangeleverd.

Deze database heeft wel enkele beperkingen. De genoemde prijzen zijn vraagprijzen: de prijs die uiteindelijk bij verkoop van een perceel wordt betaald (de transactieprijs) kan hiervan afwijken. De database bevat geen gegevens voor terreinen die kleiner zijn dan één hectare of maar één bedrijf bevatten. Ook bevat de database geen prijsgegevens voor oude bedrijventerreinen en terreinen met kantoorpanden. En de dekking van gegevens over het hele land is niet evenwichtig: dat hangt deels af van het aantal bedrijventerreinen dat daadwerkelijk in een regio is gevestigd, maar ook van hoe nauwgezet gemeenten en provincies cijfers aanleveren. Het aantal (volledige) observaties per COROP-regio verschilt dus sterk. Zo zijn er in 2013 per COROP-regio gemiddeld 18 bedrijventerreinen waar grondprijzen van bekend zijn; in sommige regio's zijn dat er zelfs 40 of meer. Er zijn echter ook 5 regio's waar van geen enkel bedrijventerrein een grondprijs bekend is.[5]

Onderstaande grafiek (figuur 2.1) laat de grondprijzen van Nederlandse bedrijventerreinen in 2013 zien.[6] Van links naar rechts staat voor elke COROP-regio de gemiddelde grondprijs (in euro per m^2) weergegeven, gesorteerd van een lage naar hoge grondprijs. De grensregio's zijn apart aangegeven.

Uit de gegevens blijkt dat de grondprijs in grensregio's relatief goedkoop is. In grensregio's is deze grond gemiddelde 111 euro per m^2. In Nederland als geheel is de gemiddelde grondprijs 134 euro per m^2.[7]

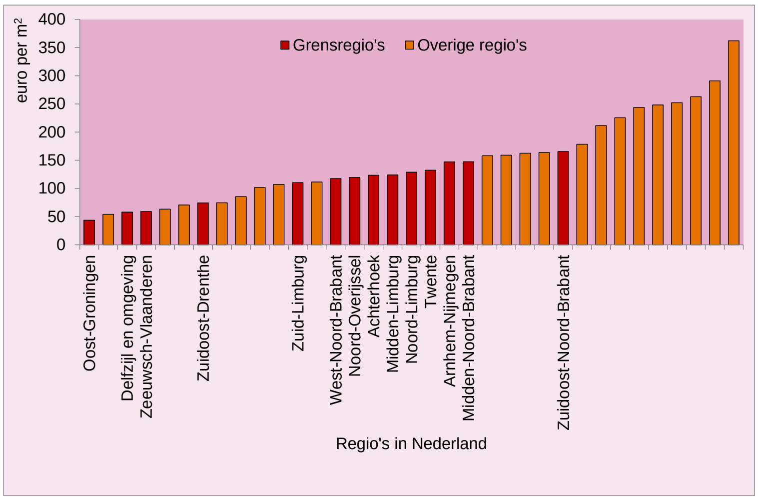
Dat verschil komt vooral doordat de grensregio's veel goedkoper zijn dan de Randstad. De gemiddelde grondprijs in de COROP-regio's in de Randstad is 259 euro

---

[3] Op enkele uitzonderingen na, zie bijvoorbeeld Olden (2010).
[4] Integrale Bedrijventerreineninformatiesysteem. Website: http://www.bedrijvenlocaties.nl
[5] Dit zijn: Agglomeratie Haarlem, Gooi- en Vechtstreek, IJmond, Kop van Noord-Holland, de Zaanstreek.
[6] Deze zijn berekend door per bedrijventerrein het gemiddelde te nemen van de minimum- en maximumprijs (wanneer deze beide beschikbaar zijn), en vervolgens per COROP-regio het (naar uitgeefbaar volume van grond) gewogen gemiddelde per COROP-regio te bepalen.
[7] Zie bijlage 1 voor een volledige lijst met gemiddelde prijzen per regio.

per m². In de overige regio's (die dus niet tot de Randstad, en ook niet tot de grensregio's behoren) is de gemiddelde prijs 120 euro per m².[8]

Figuur 2.1 Grondprijzen in 2013 van bedrijventerreinen in Nederland, euro per m²



Bron: eigen berekening op basis van IBIS.

De grote spreiding van prijzen, zowel in heel Nederland als binnen de grensregio's, is opvallend. Enkele grensregio's horen bij de goedkoopste van Nederland, terwijl een groot deel van de grensregio's in de buurt van (of zelfs boven) het landelijk gemiddelde zit. De duurste grensregio (Zuidoost-Noord-Brabant) is bijna vier keer zo duur als de goedkoopste grensregio (Oost-Groningen). En de duurste regio van Nederland (Delft en Westland) is weer meer dan twee keer zo duur als de duurste grensregio.

Het ruimtelijk patroon van de prijzen van bedrijventerreinen komt redelijk overeen met dat van woningbouw (zie bijlage 2). Dit is niet verwonderlijk, omdat beide soorten ruimtegebruik concurreren om dezelfde locaties. Bedrijven willen graag vaak dicht bij grote groepen consumenten en geschikte arbeidskrachten zitten en werknemers willen niet te lang naar hun werk reizen. De ruimtelijke overeenkomsten met de prijzen van landbouw zijn vermoedelijk minder sterk, omdat beide vormen van ruimtegebruik veel minder sterk concurreren om dezelfde locaties. Voor bedrijven is een locatie dicht bij de grote steden vaak aantrekkelijk, terwijl voor landbouw de vruchtbaarheid van de grond een belangrijke prijsbepalende factor is.

De IBIS-data kunnen ook worden gebruikt om te kijken naar de ontwikkeling in de tijd. Cijfers over het jaar 2000 laten zien dat toen ook de grond van bedrijventerreinen in grensregio's een stuk goedkoper was dan in de rest van Nederland, met name de Randstad.

[8] Bij de Randstad worden de volgende regio's meegerekend: Agglomeratie Haarlem, Agglomeratie Leiden en Bollenstreek, Agglomeratie 's-Gravenhage, Delft en Westland, Gooi- en Vechtstreek, Groot-Amsterdam, Groot-Rijnmond, Oost-Zuid-Holland, Utrecht en Zuidoost-Zuid-Holland. Voor Agglomeratie Haarlem en Gooi- en Vechtstreek zijn geen grondprijzen bekend.

Opvallende uitkomst is dat vanaf 2000 de gemiddelde grondprijzen (voor heel Nederland) met 3,9% per jaar meer zijn gestegen dan de algemene prijsstijging.[9] Wat precies de achtergronden van deze stijging zijn, is onduidelijk. Dit zou daarom een goed onderwerp zijn voor nader onderzoek. Hierbij zou ook kunnen worden gekeken in hoeverre in de Duitse en Belgische buurregio's een soortgelijke ontwikkeling heeft voorgedaan.

2.4 Vergelijking met Duitse en Belgische buurregio's

De eerste vraag in dit onderzoek is of de grondprijs voor bedrijventerreinen in Nederlandse grensregio's hoger is dan in Duitsland of België. Figuur 2.2 geeft hier op basis van cijfers over 2013/2014 een eerste antwoord op. Hierbij zijn de grensregio's gesorteerd beginnend bij Zeeuws-Vlaanderen en dan de landsgrens aflopend tot aan Delfzijl.

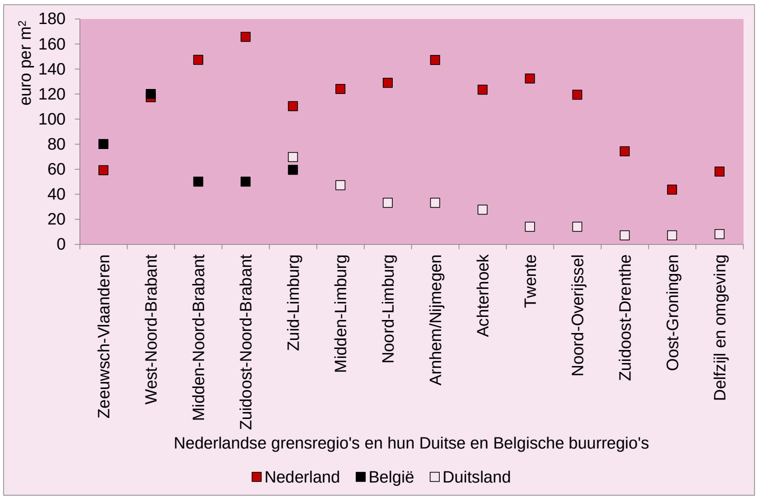
2.4.1 Vergelijking met Duitsland

De grafiek laat zien dat de grondprijzen aan de Nederlandse kant van de grens aanzienlijk hoger zijn aan de Duitse kant van de grens.[10] De gemiddelde vraagprijs per regio varieert aan de Duitse kant van 7 tot 47 euro per m^2; aan de Nederlandse kant van de grens met Duitsland van 44 tot 147 euro per m^2. Nederlandse regio's zijn, vergeleken met de Duitse regio aan de andere kant van de grens, 2 tot 10 keer zo duur.[11] Een vergelijking van de prijzen op een grensoverschrijdend bedrijventerrein illustreert dit beeld, zoals in het volgende kader staat beschreven.
De grondprijzen aan de Nederlands-Duitse grens vertonen ook een duidelijk ruimtelijk patroon: de grond is in het noorden goedkoper dan in het zuiden. In Duitsland zijn de gemiddelde prijzen in noordelijke regio's (gelegen in de deelstaat Nedersaksen) een factor 2 tot 7 lager dan de gemiddelde prijzen in de meer zuidelijke regio's, zoals Aken (gelegen in de deelstaat Noordrijn-Westfalen). In Nederland zijn de meest noordelijke grensregio's ook goedkoper dan de zuidelijk gelegen grensregio's: gemiddelde prijzen in de grensregio's in Groningen en Drenthe zijn een factor 2 à 3 lager dan in Gelderland of Limburg.

---

[9] Gemeten met prijsstijging bbp.
[10] De prijzen in Duitsland zijn gebaseerd op de databases van NRW.Invest en Innovatives Niedersachsen, de investeringsmaatschappijen van respectievelijk de deelstaten Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen. Het gaat hier ook om vraagprijzen. De gemiddelde prijzen per regio zijn op dezelfde manier berekend als de Nederlandse prijzen.
[11] Zie bijlage 1 voor een volledige lijst met gemiddelde prijzen per regio.

Figuur 2.2 Grondprijzen van Nederlandse grensregio's en hun Duitse en Belgische buurregio's, euro per m² in 2013/2014



Bron: Eigen berekening op basis van IBIS (Nederlandse cijfers over 2013), the-locator.eu en POM Antwerpen en POM West Vlaanderen (Belgische cijfers 2014), NRW.Invest en Innovatives Nedersaksen (Duitse cijfers 2014).

Nederlandse versus Duitse prijzen op grensoverschrijdend bedrijventerrein Europark

Om te kijken of de prijsverschillen met Duitsland robuust zijn, en om de achterliggende oorzaken van de prijsverschillen te begrijpen, is op basis van interviews nader onderzoek gedaan naar de prijzen op het grensoverschrijdende bedrijvenpark *Europark*. Dit bedrijvenpark ligt precies op de grens van Nederland met Duitsland. Het bestaat uit een Nederlands deel (gelegen in de gemeente Coevorden) en een Duits deel (gelegen in de Samtgemeinde Emlichheim) en wordt gezamenlijk beheerd door de Europark GmbH. Ook op dit bedrijventerrein is de grondprijs aan de Nederlandse kant aanzienlijk hoger dan aan de Duitse kant: ca. 50 versus 20 euro per m².

Daarmee is het Europark aan de Nederlandse kant relatief goedkoop. Ook vergeleken met de eigen regio: in de eigen regio (Zuidoost-Drenthe) is de gemiddelde prijs bijna de helft hoger, namelijk 74 euro per m². Voor de Duitse kant geldt het omgekeerde: de gemiddelde prijs in de omliggende regio, Graafschap Bentheim, is een stuk lager, namelijk 14 euro per m². Dit komt neer op een prijsverschil tussen beide buurregio's van een factor vijf. Dit verschil is dubbel zo groot als het verschil op het grensoverschrijdende bedrijventerrein Europark (factor 2,5).

Is de rest van Duitsland ook zo goedkoop?

De lagere prijzen in Duitse grensregio's roepen de vraag op of de prijzen in Duitsland als geheel lager zijn. Dat is lastig te onderzoeken, omdat er geen centraal prijsoverzicht voor Duitsland is. Het is wel mogelijk om een eerste indruk te krijgen door te kijken naar prijzen in Düsseldorf, de hoofdstad van Noordrijn-Westfalen. Düsseldorf ligt niet aan de Nederlandse grens, maar niet ver daarvandaan (circa. 50 kilometer). Het geldt als een centrale stad in het Duitse Roergebied.

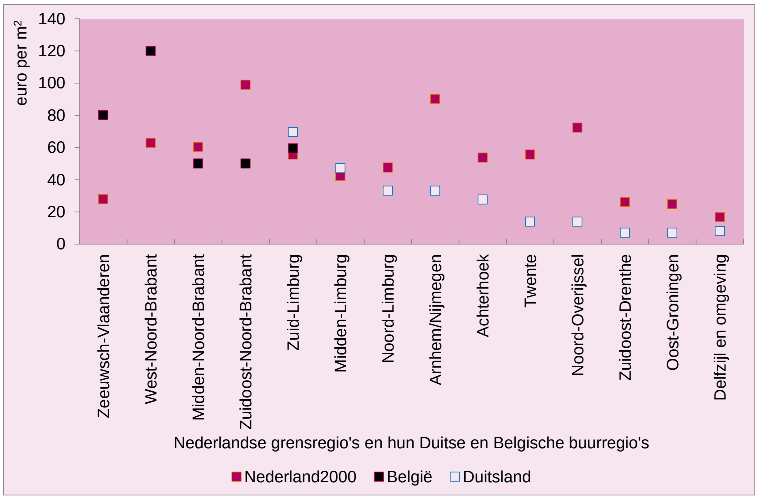
Er zijn voor drie bedrijventerreinen in Düsseldorf prijzen bekend. Bij het goedkoopste terrein is de vraagprijs 150 euro/m², bij de duurste is de prijs (inclusief

extra kosten) zelfs circa 240 euro/m². Düsseldorf is dus aanzienlijk duurder dan de Duitse grensregio's, en ook duurder dan veel Nederlandse regio's. De grondprijzen zijn dus in ieder geval niet overal in Duitsland goedkoper dan in Nederland.

Verschil vooral door sterke stijging grondprijzen in Nederland?

In Nederlandse regio's en ook grensregio's zijn de grondprijzen van bedrijventerreinen sinds 2000 sterk gestegen (zie boven). Dit roept de vraag op of misschien een belangrijk deel van het verschil in grondprijzen met de Duitse buurregio's is gekomen doordat die in Nederland sinds 2000 sterk zijn gestegen en bij de Duitse buurregio's niet of nauwelijks. Cijfers over deze periode voor de Duitse buurregio's hebben we niet. Vergelijking van de huidige prijzen in Duitse grensregio's met die voor Nederlandse grensregio's in 2000 levert toch een duidelijk antwoord op (zie figuur 2.3): over het algemeen zijn de grondprijzen in Nederlandse grensregio's in 2000 toch nog duidelijk hoger dan de huidige prijzen in Duitse grensregio's. Dit wil zeggen dat de verschillen al bestonden voor 2000.

Figuur 2.3 Grondprijzen Nederlandse grensregio's in 2000 vergeleken met die in de Duitse en Belgische buurregio's in 2013/2014, euro per m²



Bron: Eigen berekening op basis van IBIS (Nederlandse cijfers over 2000), the-locator.eu en POM Antwerpen en POM West Vlaanderen (Belgische cijfers 2014), NRW.Invest en Innovatives Nedersaksen (Duitse cijfers 2014).

2.4.2 Vergelijking met België

Het is lastig om de prijzen aan de Nederlandse en Belgische kant van de grens te vergelijken, omdat er voor België nauwelijks prijzen bekend zijn. Voor het arrondissement Brugge zijn vraagprijzen bekend[12] voor 2 bedrijventerreinen: één van 62 en één van 97 euro per m². Andere prijzen in dezelfde provincie (maar voor regio's die niet aan de Nederlandse grens liggen) liggen veelal in deze bandbreedte. Voor een nieuw bedrijventerrein in Gent wordt 129 euro per m² gevraagd[13] en in Antwerpen 120 euro per m².[14] Maar meer oostelijk langs de Nederlandse grens lijken

[12] Op basis van data van de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij West-Vlaanderen.
[13] Bron: http://www.oogent.be.
[14] Bron: http://www.pomantwerpen.be.

de prijzen in België snel te dalen. In Turnhout worden prijzen gevraagd van 35 tot 70 euro per m^2.[15] Voor het arrondissement Luik zijn relatief veel gegevens beschikbaar via de site: the-locator.eu, gebaseerd op officiële gegevens van de SPI (Provincie Luik). In dit arrondissement is de gemiddelde vraagprijs 59 euro per m^2. De site van de POM (Belgisch) Limburg noemt prijzen van 20 tot 35 euro per m^2.[16]

Uit deze fragmentarische gegevens ontstaat het beeld dat de vraagprijzen voor grond op bedrijventerreinen aan de westelijke kant van België hoger of ongeveer gelijk zijn aan de Nederlandse prijzen, maar dat meer oostelijk de prijs in België duidelijk lager is dan in de Nederlandse buurregio. Interviews hebben voor Belgisch Limburg meer zicht op deze cijfers gegeven. Volgens onze gesprekspartners van POM Limburg variëren de prijzen in Belgisch Limburg van 25 euro per m^2 tot 60 à 65 euro per m^2, afhankelijk van de locatie van het terrein. Het lijkt dat de duurste bedrijventerreinen in Belgisch Limburg ongeveer even duur zijn als de goedkoopste in Nederlands Limburg, en dat de prijzen aan de Belgische kant van de grens gemiddeld een stuk lager zijn.

2.5 Samenvatting

De grondprijzen voor bedrijventerreinen in de grensregio's zijn binnen Nederland relatief laag, vooral in vergelijking met die in de Randstad. De gemiddelde grondprijs is in een paar grensregio's iets hoger dan het landelijke gemiddelde, maar in de meeste grensregio's lager. Binnen Nederland zijn grote prijsverschillen tussen regio's en tussen verschillende grensregio's.

In de Nederlandse grensregio's zijn de prijzen hoger dan in de Duitse buurregio's. In de aangrenzende Duitse regio's is de grond 2 tot 10 keer goedkoper. Het verschil kan oplopen tot 100 euro per m^2. Bij aankoop van een hectare komt dit neer op een prijsverschil van 1 miljoen euro. De vergelijking met België is in verband met incomplete data moeilijk. Het algemene beeld is dat de Belgische prijzen bij Limburg vaak lager zijn, maar dat de prijzen meer westelijk, zoals in de buurt van steden als Gent en Brugge, zelfs hoger kunnen zijn.

[15] Bron: http://www.iok.be.
[16] Bron: http://www.bedrijventerreinenlimburg.be/fb111jyxb601jtt1att40.aspx.

3 Wat verklaart de grondprijsverschillen?

3.1 Inleiding

Hoofdstuk 2 laat zien dat grondprijzen voor bedrijven aan de Nederlandse kant van de grens aanzienlijker hoger zijn dan aan de Duitse kant, en in de buurt van Limburg vermoedelijk ook aan de Belgische kant.

De prijsverschillen zijn een opvallend gegeven. Als er sprake was van één internationale markt voor de vestiging van bedrijven, zou je namelijk niet verwachten dat de prijs aan beide kanten van de grens anders is. Het grensoverschrijdende bedrijventerrein Europark, besproken in kader 'Nederlandse versus Duitse prijzen op grensoverschrijdend bedrijventerrein Europark'. is daarvan een mooie illustratie. Als alle andere omstandigheden gelijk zouden zijn, zou het voor een bedrijf niet uit moeten maken of het zich nèt aan de Nederlandse, of nèt aan de Duitse kant van de grens vestigt. Kennelijk is dat zelfs voor dit grensoverschrijdende bedrijventerrein met identieke locatie en voorzieningen voor het Nederlandse en Duitse deel niet zo. De prijzen zijn aan de Nederlandse kant fors hoger (50 euro tegenover 20 euro per m^2), en het is niet zo dat alle bedrijven zich aan de goedkopere Duitse kant van het bedrijventerrein vestigen.

Wat is dan de verklaring voor deze verschillen? Volgens standaard economische theorie wordt de prijs bepaald door vraag en aanbod. De relatief hoge Nederlandse prijzen kunnen dus worden veroorzaakt door een grotere vraag, of door een kleiner (of duurder) aanbod. In paragraaf 3.2 zal de rol van vraagfactoren worden onderzocht en in paragraaf 3.3 zal worden gekeken naar aanbodfactoren. Tot slot kijken we in paragraaf 3.4 naar de vraag of de prijsgegevens aan Nederlandse en Duitse kant wel met elkaar vergeleken kunnen worden.

Een belangrijk kenmerk van de grondmarkt is de grote en actieve bemoeienis van de overheid met de wijze waarop grond wordt gebruikt, bijvoorbeeld door bestemmingsplannen en door een grote rol van Nederlandse gemeenten bij de ontwikkeling en uitgifte van grond van bedrijventerreinen[17]. Deze grote rol van de overheid is begrijpelijk om drie redenen:

[17] Zie CPB (1999).

- Elk stukje grond heeft een unieke ligging en is dikwijls ook anderszins uniek van kwaliteit (bijvoorbeeld andere grondsoort of wel of niet heuvelachtig).
- Afgezien van aanwinning van grond door inpoldering kan het aanbod van grond niet worden vergroot.
- Specifieke aanwending van grond heeft effect op de waarde van nabijgelegen gronden. Zo is de waarde van pal naast een milieuhinderlijke fabriek gelegen bouwgrond een heel andere dan de waarde van dezelfde bouwgrond bij afwezigheid van die fabriek.

De wijze waarop de overheid het beste ingrijpt op de grondmarkt is niet vanzelfsprekend. Vanuit economisch-theoretisch perspectief gaat om het vinden van een effectieve balans tussen het benutten van de sterke kanten van de markt en het beschermen en ondersteunen van de diverse maatschappelijke belangen. Hierbij moet ook rekening worden gehouden met de mogelijkheid van overheidsfalen, want het is niet vanzelfsprekend dat de overheid altijd efficiënt en effectief optreedt. Vraag- en aanbod van grond van bedrijventerreinen zal daarom aan beide kanten van de grens ook sterk worden beïnvloed door de specifieke invulling van de rol van de overheid.

3.2 Vraag naar bedrijfsgrond

3.2.1 Inleiding

Vanuit de vraagkant gezien is de grondprijs de resultante van de relatieve aantrekkelijkheid van een locatie. Anders gezegd: de grondprijs laat zien hoe graag bedrijven op een bepaalde plek willen zitten. Die aantrekkelijkheid wordt ook wel het vestigingsklimaat genoemd. Hoe gunstiger het vestigingsklimaat, hoe hoger de grondprijs die je zou verwachten.

In deze paragraaf onderzoeken we of de relatief hoge Nederlandse grondprijzen verklaard worden door een gunstiger vestigingsklimaat aan de Nederlandse kant van de grens. Het is lastig om dat vestigingsklimaat exact te definiëren. Het hangt namelijk af van een groot aantal verschillende factoren. Die factoren worden soms regionaal, maar ook (inter)nationaal of lokaal bepaald. Daarnaast verschilt het vestigingsklimaat per sector: een regio die voor de ene sector aantrekkelijk is, hoeft dat voor een andere sector niet te zijn.[18]

In dit geval willen we dus het vestigingsklimaat *tussen* landen vergelijken. Het gaat in het kader van dit onderzoek te ver om dat te doen voor verschillende sectoren, en we kiezen daarom voor een meer algemene benadering. We zullen eerst (zie paragraaf 3.2.2) kijken naar regionale vestigingsfactoren: in hoeverre kunnen regionale verschillen de grondprijsverschillen verklaren? Vervolgens zullen we (zie paragraaf

[18] Zie voor een analyse van het regionale vestigingsklimaat voor de verschillende topsectoren bijvoorbeeld Van Dongen et al. (2014).

3.2.3) kijken in hoeverre nationale verschillen in het vestigingsklimaat de prijsverschillen kunnen verklaren.

3.2.2 Regionale factoren

In hoeverre kunnen regionale verschillen de vraag naar grond verklaren? We kijken naar verschillen tussen regio's voor een aantal indicatoren van de vraag naar grond: bevolkingsdichtheid, inkomen (bbp per capita), groei van de bevolking en groei van de potentiële beroepsbevolking.

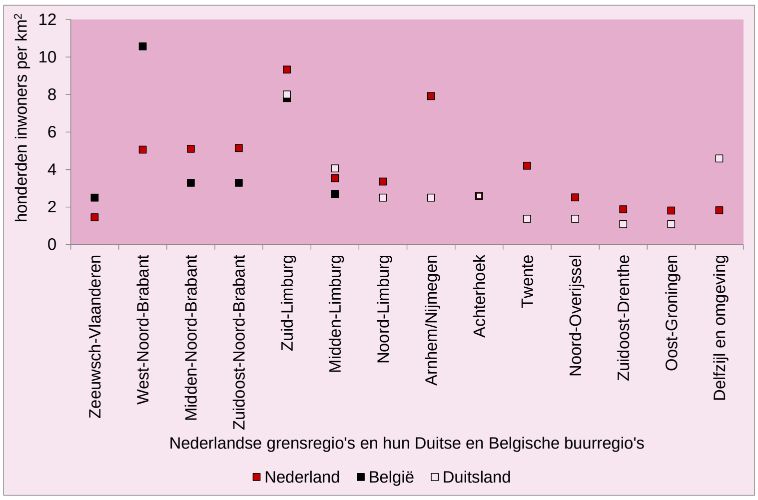
Hogere grondprijzen door grotere bevolkingsdichtheid?

De bevolkingsdichtheid (het aantal inwoners per vierkante kilometer) geeft aan hoe 'vol' een regio is. In feite weerspiegelt de bevolkingsdichtheid hoe aantrekkelijk het vestigingsklimaat voor bewoners is. Daarmee hangt het ook samen met het vestigingsklimaat voor bedrijven. In een regio met een hoge bevolkingsdichtheid is ook een relatief grote (geconcentreerde) regionale afzetmarkt, en is er in de regio een relatief groot aantal potentiële werknemers.

De bevolkingsdichtheid heeft invloed op de vraag naar grond: hoe meer mensen in een bepaald gebied willen wonen, hoe schaarser de grond is, en hoe hoger de grondprijs is (ook voor bedrijven) die we verwachten.

Zien we dit verband ook in de praktijk bij de Nederlandse grensregio's? Aangezien de grond aan de Nederlandse kant van de grens duurder is, zou je verwachten dat de bevolkingsdichtheid in de Nederlandse grensregio's hoger is dan in de Duitse buurregio's en de Belgische buurregio's rond Limburg. Onderstaande grafiek (figuur 3.1) toont de bevolkingsdichtheid aan beide kanten van de Nederlandse grens.

Figuur 3.1 Bevolkingsdichtheid (honderden inwoners per km^2) in 2011 van Nederlandse grensregio's en de Belgische en Duitse buurregio's



Bron: Eurostat.

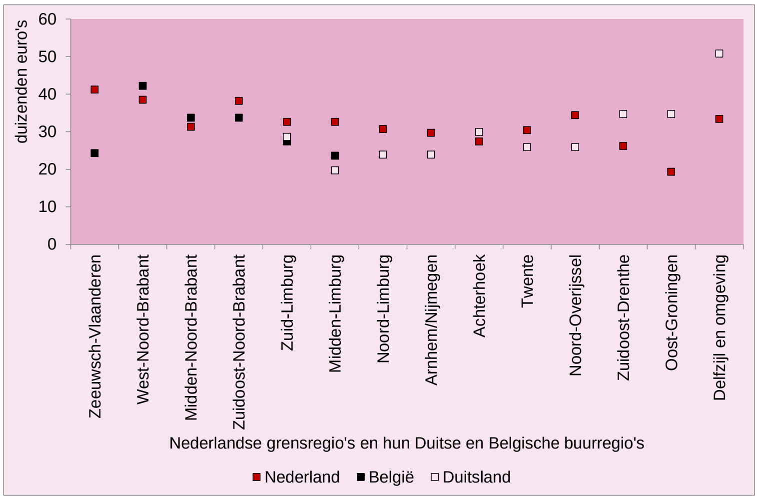
De grafiek laat zien dat de bevolkingsdichtheid in de meeste Nederlandse grensregio's hoger is dan in de Belgische en Duitse buurregio's. Toch lijkt de bevolkingsdichtheid maar een deel van de verklaring te zijn van de hogere Nederlandse prijzen. Er zijn namelijk ook een paar regio's waar de bevolkingsdichtheid in Nederland lager is, of niet veel hoger. Ook in deze regio's is de grondprijs aanzienlijk hoger is. En het patroon van verschillen in bevolkingsdichtheid komt maar beperkt overeen met de grondprijsverschillen. In Arnhem/Nijmegen is het verschil tussen de bevolkingsdichtheid met de Duitse grensregio's bijvoorbeeld erg hoog, maar het verschil in grondprijzen is niet veel hoger dan bij de meeste andere grensregio's.

Binnen de landsgrenzen lijkt wel enige correlatie te zijn tussen de bevolkingsdichtheid en de grondprijs. Zo zien we in beide landen - op enkele uitzonderingen na - dat een lagere bevolkingsdichtheid in noordelijke dan in zuidelijke regio's samen gaat met een lagere grondprijs.

Hogere grondprijzen door hoger inkomen?

Een andere factor die de prijsverschillen zou kunnen verklaren is het brp per capita (lees: inwoner). Het brp (bruto regionaal product) is gedefinieerd als het totale loon- en operationele winstinkomen verdiend in een regio. De som van het brp voor alle regio's is gelijk aan het bbp (bruto binnenlands product) van een land. Het brp per capita hangt samen met de mate van materiële welvaart en productiviteit, en je kunt dus verwachten dat er in regio's met een hoog brp per capita ook een relatief grote vraag naar grond is. Onderstaande grafiek (3.2) laat het brp per capita zien voor de Nederlandse grensregio's en de aangrenzende buurregio's.

Figuur 3.2 brp per capita (duizenden euro's) in 2011 voor Nederlandse grensregio's en hun Belgische en Duitse buurregio's



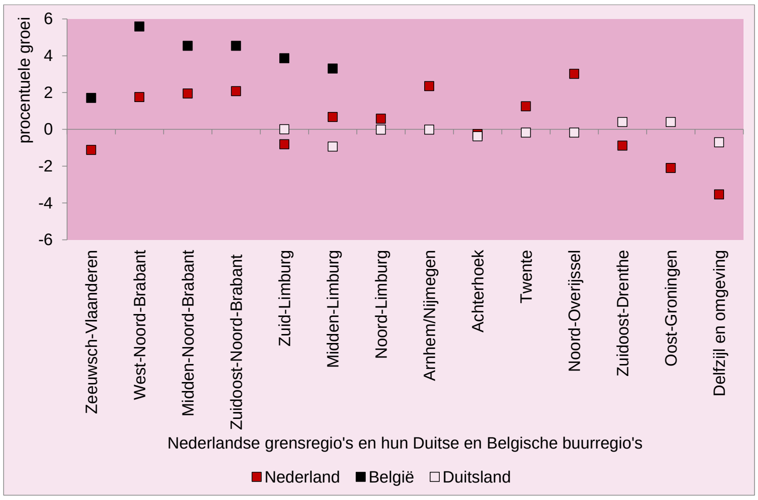
Bron: Eurostat.

Uit de figuur blijkt dat er wat betreft brp per capita geen duidelijk verschil is tussen Nederlandse, Duitse en Belgische grensregio's. In veel gevallen is het BRP per capita aan de Nederlandse kant van de grens iets hoger (en in een paar gevallen veel hoger), maar er zijn ook een aantal gevallen waarin het (veel) lager is. Op basis van de prijsverschillen zou je juist verwachten dat het brp per capita consistent hoger is aan de Nederlandse kant van de grens. Het brp per capita is dus geen goede verklaring voor de prijsverschillen met de Duitse en Belgische grensregio's.

Hogere grondprijzen door meer bevolkingsgroei?

Ook de bevolkingsgroei kan effect hebben op de vraag naar grond, en daarmee naar de grondprijs. Wanneer de bevolking groeit, willen er meer mensen in een gebied wonen (en werken), en neemt de vraag naar grond toe. In regio's met een grote bevolkingsgroei verwachten we dus hogere grondprijzen. Figuur 3.3 toont de verschillen in bevolkingsgroei tussen de Nederlandse grensregio's en de buurregio's.

Figuur 3.3 Totale bevolkingsgroei (%) in de periode 2008-2013, Nederlandse grensregio's vergeleken met Belgische en Duitse buurregio's



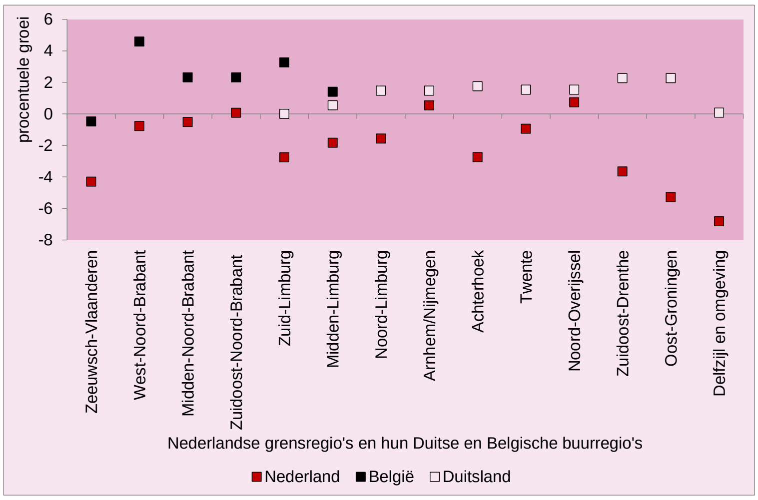
Bron: Eigen berekening op basis van Eurostat.

De figuur laat zien dat de bevolkingsgroei in Nederlandse grensregio's lager is dan in de Belgische buurregio's, en dat er vergeleken met Duitsland een gemengd beeld is. In een aantal gevallen is de bevolkingsgroei aan de Nederlandse kant hoger, in een aantal gevallen lager dan aan de Duitse kant. De verschillen in bevolkingsgroei kunnen dus ook niet de prijsverschillen verklaren. Opvallend is dat in een aantal Nederlandse grensregio's de bevolking krimpt, maar dat er in een aantal ook bevolkingsgroei is.

Daarnaast kijken we naar de groei van de potentiële beroepsbevolking. Dat is de groep inwoners van 15-64 jaar. Hoe groter deze groep is, hoe groter het potentiële arbeidsaanbod is, en hoe aantrekkelijker het dus voor een bedrijf is om zich in de regio te vestigen. De groei van de potentiële beroepsbevolking kan ook worden

gezien als een indicator van hoe aantrekkelijk de lokale arbeidsmarkt is voor werknemers. Een sterke groei geeft aan dat de lokale arbeidsmarkt aantrekkelijk is en een daling geeft aan dat de lokale arbeidsmarkt niet aantrekkelijk is; dit geldt zeker als deze daling wordt veroorzaakt door verhuizing naar elders. Wanneer de potentiële beroepsbevolking groeit, is dit een indicatie dat het aantrekkelijk is voor bedrijven en werknemers om zich in deze regio te (blijven) vestigen. We verwachten dan dus een relatief hoge grondprijs. Figuur 3.4 toont de verschillen op dit gebied.

Figuur 3.4 Groei potentiële beroepsbevolking (%) in de periode 2008-2013, Nederlandse grensregio's in vergelijking met Belgische en Duitse buurregio's



Bron: Eigen berekening op basis van Eurostat.

De grafiek laat zien dat in alle Nederlandse grensregio's de groei van de potentiële beroepsbevolking lager is dan in de Belgische of Duitse buurregio. In de Nederlandse grensregio's is zelfs sprake van krimp van de potentiële beroepsbevolking, terwijl in bijna alle Duitse en Belgische regio's sprake is van groei. De groei van de potentiële beroepsbevolking is dus zeker geen verklaring voor de grondprijsverschillen.

3.2.3 Nationale factoren

Het is ook mogelijk dat er nationale verschillen zijn in het vestigingsklimaat die de grondprijsverschillen beïnvloeden. Denk bijvoorbeeld aan het belastingstelsel: bedrijven zullen zich liever vestigen in een land waar ze minder belasting hoeven te betalen. Als het Nederlandse vestigingsklimaat veel aantrekkelijker is dan het Duitse of Belgische, zou dat (een deel van) de grondprijsverschillen kunnen verklaren.

Het is niet eenvoudig om het nationale vestigingsklimaat precies in beeld te krijgen, omdat de relevante factoren verschillen per bedrijf/sector. Er zijn wel studies die het vestigingsklimaat of de concurrentiepositie van landen vergelijken. Een voorbeeld van zo'n internationaal vergelijkende studie is het Global Competitiveness Report van het World Economic Forum (WEF, 2014), dat jaarlijks verschijnt. In deze studie wordt de concurrentiekracht van alle landen vergeleken op basis van een groot aantal

verschillende factoren. Uiteindelijk wordt een ranglijst samengesteld waarin elk land een totaalscore krijgt.

In deze studie hebben Duitsland en Nederland een relatief hoge score, met een vijfde respectievelijk achtste plek. België heeft een 18e plaats (zie tabel 3.1). Volgens deze studie is de Nederlandse concurrentiepositie dus iets minder gunstig dan het Duitse, maar gunstiger dan de Belgische concurrentiepositie.

Tabel 3.1 Concurrentiekracht van Nederland, Duitsland, België en de VS volgens het Global Competitiveness Report 2014/2015

	Nederland	Duitsland	België
Overall ranking (1-144)	8	5	18
Overall score (1-7)	5,45	5,49	5,18
		Verschil met NL	
Score basiseisen	5,95	-0,04	-0,42
1. Instituties	5,53	-0,30	-0,45
2. Infrastructuur	6,25	-0,16	-0,64
3. Macro-economisch beleid	5,38	0,45	-0,68
4. Zorg en primair onderwijs	6,64	-0,16	0,11
Score efficiency	5,28	0,00	-0,21
5. Hoger onderwijs en training	5,99	-0,44	-0,06
6. Efficiency goederenmarkt	5,34	-0,35	-0,20
7. Efficiency arbeidsmarkt	4,73	-0,16	-0,46
8. Ontwikkeling financiële sector	4,55	0,21	-0,02
9. Technologische ontwikkeling	6,00	-0,19	-0,22
10. Omvang van de markt	5,07	0,92	-0,27
Score kwaliteit en innovatie	5,41	0,15	-0,30
11. Kwaliteit bedrijfsleven	5,57	0,08	-0,23
12. Innovativiteit	5,25	0,22	-0,36

De hogere Nederlandse grondprijs ten opzichte van Duitsland kan dus niet verklaard worden door een aantrekkelijker nationaal vestigingsklimaat. Het is mogelijk dat het een deel van het prijsverschil met België verklaart, maar volgens WEF (2014) is de score voor het Belgische vestigingsklimaat niet substantieel lager dan voor het Nederlandse.

Volgens de WEF hangt de concurrentiekracht van een land mede af van de omvang van de markt (indicator 10 in bovenstaande tabel). Vanwege de kleinere nationale economie scoort Nederland hierin duidelijk minder dan de Duitse en Amerikaanse economie; wel is sprake van een kleine positieve score ten opzichte van de Belgische economie. De score op omvang van de markt weerspiegelt dat volgens het WEF - ondanks decennia van Europese economische integratie - de Nederlandse, Duitse en Belgische economieën nog in belangrijke mate als gescheiden markten moeten worden gezien en dat dit ten koste gaat van de efficiency en concurrentiekracht in Europa.

3.3 Aanbod van bedrijfsgrond

3.3.1 Inleiding

De grondprijs hangt niet alleen af van de vraag naar grond, maar ook van het aanbod. Elke partij die grond aanbiedt, moet bepalen hoeveel grond hij aanbiedt, wat de locatie is, met welke infrastructuur en andere voorzieningen en voor welke prijs.

Die prijs hangt *grosso modo* af van twee elementen. Het eerste element is de *kostprijs*: wat zijn de daadwerkelijke kosten om een vierkante meter grond aan te leggen? Daarnaast gaat het om de *marge* op de prijs. Een gemeente kan namelijk kiezen om een prijs te vragen die hoger of lager is dan de kostprijs. Verschillen in de kostprijs van grond of de marge tussen Nederlandse en buitenlandse grensregio's zouden dus ook de prijsverschillen kunnen verklaren. In deze paragraaf zullen eventuele verschillen in de kostprijs (paragraaf 3.3.2) en de marge (paragraaf 3.3.3) geanalyseerd worden.

3.3.2 Vergelijking kosten

De kosten van een bedrijventerrein bestaan grofweg uit drie onderdelen: de verwerving van grond, de grond ontwikkelen en overige kosten. Daarnaast kunnen er subsidies verleend worden om de kosten deels te dekken. Hieronder worden deze onderdelen langsgelopen.

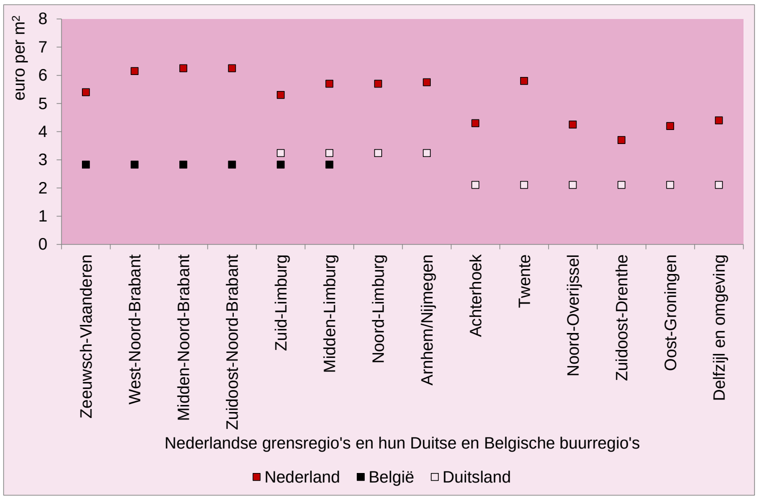
Verwervingskosten

Om een bedrijventerrein te ontwikkelen, moet eerst grond worden aangekocht. De waarde van die grond hangt af van de huidige bestemming, en of er een alternatieve bestemming voor die grond is.

In principe wordt landbouwgrond aangekocht. Landbouwgrond is in Nederlandse grensregio's duurder dan in Duitse en Belgische grensregio's. In Nederlandse grensregio's kost landbouwgrond tussen de 3 en 7 euro per m^2 (LEI, 2014). In Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen, de Duitse deelstaten die aan Nederland grenzen, is de prijs voor landbouwgrond respectievelijk 2 en 3 euro per vierkante meter.[19] Voor België zijn minder data beschikbaar. Volgens een schatting van enkele jaren geleden was de gemiddelde verkoopprijs voor Vlaamse landbouwgrond in 2009 circa 3 euro per vierkante meter.[20] De beschikbare data geven dus aan dat landbouwgrond in Nederland duurder is dan in Duitsland en België, hoewel de prijsverschillen in absolute zin relatief klein zijn.

[19]https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/Prices/ConstructionPricesRealPropertyPrices/Tables/PurchaseValueTypesBuildingLand.html
[20]http://lv.vlaanderen.be/nlapps/data/docattachments/2012%2002%2007%20Onteigening%20Directors%20Cut.pdf

Figuur 3.5 Prijzen landbouwgrond in Nederland (2014), Duitsland (2013) en België (2009), euro per m²



Bron: Grondmarktmonitor van ASR/LEI (Nederland), www.destatis.de (Duitsland) en www.statbel.fgov.be/nl (België).

In de praktijk betaalt een gemeente niet alleen voor de waarde van de landbouwgrond, maar ook een marge daarboven. Wanneer een bestemmingsplan wijzigt, weet de eigenaar van de grond (en andere partijen, zoals projectontwikkelaars) namelijk dat de grond gebruikt zal worden als bedrijventerrein. Daarmee wordt de grond automatisch meer waard (Segeren, 2007).

Een gesprekspartner vertelde bijvoorbeeld dat de prijs van landbouwgrond in zijn regio ongeveer 5 à 7 euro per m² is, maar dat de gemeente al snel 20 euro per m² moet betalen. De marge op landbouwgrond kan dus een stuk groter zijn dan de prijs van de landbouwgrond zelf.

Op basis van de interviews lijkt het erop dat deze marge in Duitsland en België kleiner is, waardoor de totale kosten voor de aankoop van land in Nederland hoger zijn. Volgens een Duitse gesprekspartner zijn de procedures voor bestemmingswijziging in Duitsland anders, en is daarnaast veel meer grond beschikbaar dan in Nederland. Daardoor is de onderhandelingspositie van Duitse gemeenten bij de aankoop van grond beter, en zou daardoor een kleinere marge betaald hoeven te worden. Daarentegen vertelde onze Duitse gesprekspartner dat er bij de aanleg van een bedrijventerrein een substantieel bedrag aan compensatiekosten (voor ruimte en milieu) moest worden betaald. In het voorbeeld bleek de landbouwgrond zelf ongeveer 6 euro per m² waard. Het totale bedrag aan verwervingskosten bij dit bedrijventerrein kwam door deze compensatiekosten uit op ongeveer 14 euro per m².

In België is weinig bekend over een marge op de verwervingskosten. Volgens eerdergenoemde schatting is landbouwgrond in Vlaanderen circa. 3 euro per m²; onze gesprekspartners noemden een iets hoger bedrag van 5 euro. Ook in België lijkt

een marge betaald te worden, die echter lager is dan in Nederland. In de casestudies uit de studie van Allaert en Van Zwam (2009) worden verwervingskosten genoemd van 6 tot 13 euro per m^2.

Ontwikkelingskosten

Als de landbouwgrond is aangekocht, moet de grond vervolgens worden ontwikkeld tot het geschikt is om een bedrijf neer te zetten. Het gaat daarbij grofweg om het bouwrijp maken van het kavel (zoals afwatering en verharding), en om het aanleggen van infrastructuur en voorzieningen (zoals wegen en elektriciteit).

In hoeverre verschillen deze ontwikkelingskosten tussen Nederland, Duitsland en België? Het is lastig om dat precies te bepalen, omdat er nauwelijks data over beschikbaar zijn, en de kosten ook sterk per locatie kunnen verschillen.

De kosten om een plangebied in Nederland bouwrijp te maken worden in een recente studie geschat op gemiddeld 20 euro per m^2. De kosten voor (bovenplanse) voorzieningen en hoofdinfrastructuur worden geschat op 3 euro per m^2 (RIGO Research en Brink Advies, 2013).[21] Samen zouden de ontwikkelingskosten (gemiddeld) dus 23 euro per m^2 zijn.

In België lijken deze kosten op basis van Allaert en Van Zwam (2009) lager. Deze studie onderscheidt de kosten van het bouwrijp maken, de interne nuts- en ontsluitingsinfrastructuur, de externe ontsluitingsinfrastructuur en groenaanleg. Bij de drie onderzochte terreinen waren deze kosten samen 9 tot 14 euro per m^2. Volgens deze studie zijn ook subsidies beschikbaar voor de ontwikkelingskosten, ter waarde van circa 30% van de kosten.

Voor Duitsland zijn weinig gegevens bekend. Onze gesprekspartner van het Europark vertelde dat op de Duitse kant van het terrein de infrastructuur ongeveer 3 euro per m^2 kostte. Daarbij zouden de kosten hier relatief laag zijn vanwege schaalvoordelen. Ook zijn er substantiële subsidies beschikbaar voor de ontwikkeling van bedrijventerreinen.

De Nederlandse ontwikkelingskosten van bedrijventerreinen lijken dus, op basis van beperkte informatie, hoger dan die in België en Duitsland. Uit ons onderzoek komen een paar mogelijke verklaringen naar voren.

Wat verklaart deze verschillen in ontwikkelingskosten? Een mogelijke verklaring kan zitten in de financiering van de ontwikkeling. Het is bijvoorbeeld mogelijk dat in Duitsland en België meer subsidies hiervoor beschikbaar zijn. Zowel in Duitsland als België lijken substantiële subsidies beschikbaar voor het aanleggen van

[21] Deze studie onderzoekt de kosten voor woningbouwlocaties, maar schat de kosten voor woonrijp maken apart van het kosten van bouwrijp maken.

infrastructuur. Het is niet bekend of deze subsidies ook in Nederland beschikbaar zijn, en zo ja, of ze dat in dezelfde mate zijn.

Een andere mogelijkheid is in Duitsland of België dat sommige voorzieningen of infrastructuur niet worden gefinancierd uit de verkoop van grond, maar uit een andere financieringsbron. In dat geval zitten de kosten niet verwerkt in de kostprijs.

Uit onze gesprekken kwam daarnaast naar voren dat de Nederlandse en Duitse bouwmarkt anders geordend zijn. De Nederlandse bouwsector wordt getypeerd door een relatief klein aantal grote projectontwikkelaars, terwijl de Duitse bouwmarkt gekenmerkt wordt door een groot aantal kleinere aannemers. Hierdoor zouden de marges in Duitsland kleiner zijn dan in Nederland, en de ontwikkelingskosten dus lager.

Nog een mogelijke verklaring is de aanwezigheid van meer of betere voorzieningen of infrastructuur aan de Nederlandse kant van de grens. In dat geval zouden de ontwikkelingskosten (en daarmee de grondprijs) aan de Nederlandse kant hoger zijn, maar krijgen bedrijven daar andere baten voor terug. Omdat de voorzieningen en infrastructuur verschillen per bedrijventerrein, kunnen we hier geen conclusies over trekken.

Daarnaast zijn er regionale verschillen in de bodemsoort, die de ontwikkelingskosten kunnen beïnvloeden. Zo is grond in België vaak zand, en in de Nederlands-Limburgse grensregio's vaak löss, waardoor de kosten voor fundering in Nederlandse-Limburgse regio's vaak hoger zijn.

Ook instituties hebben invloed op de verwervings- en ontwikkelingskosten. Vier voorbeelden kunnen dit illustreren:

- In Duitsland is vroegtijdige en speculatieve aankoop van landbouwgronden door projectontwikkelaars veel minder belangrijk dan in Nederland. Dit komt vermoedelijk niet alleen door het verschil in bevolkingsdichtheid, maar ook door andere procedures voor bestemmingswijziging en verschil in voorkeursrecht van gemeenten bij aankoop van gronden.
- Ruimtelijke ordening. Meerdere gesprekspartners gaven aan dat Nederlandse regels op het gebied van ruimtelijke ordening strenger zouden worden toegepast dan in Duitsland in België. Zo zouden in Nederland bestemmingsplannen relatief restrictief gehanteerd worden. In België wordt bijvoorbeeld lintbebouwing geaccepteerd: dan worden woningen of bedrijven direct naast een bestaande weg gebouwd. In Nederland wordt gekozen voor aparte woonwijken en bedrijventerreinen. Deze scheiding van functies biedt voordelen in termen van esthetiek en verkeersveiligheid, maar zorgt wel voor hogere kosten bij de aanleg

van een bedrijventerrein. Helaas is er geen gedetailleerd onderzoek bekend op dit gebied.[22]

- Milieueisen in Nederland versus Duitsland. In Duitsland zijn er veel expliciet geformuleerde milieueisen die gelden voor heel Duitsland. In Nederland wordt meer gekozen voor maatwerk door ook voor kleine projecten bij de besluitvorming een Milieueffect Rapportage te gebruiken. De Duitse aanpak is vaak goedkoper voor bedrijven, want door expliciet geformuleerde milieueisen is het voorspelbaarder of iets wel of niet mag en zorgt het ook voor minder tijdverlies.
- Wettelijke natuurbeschermingsnormen in Nederland versus Duitsland. Dezelfde Europese regels liggen ten grondslag aan de wettelijke natuurbeschermingsnormen in Nederland en Duitsland. Een reden dat de Nederlandse normen strenger lijken te zijn, is dat rekening wordt gehouden met de zeldzaamheid in een land van een planten- of dierensoort. Wat zeldzaam is in het kleine en zeer dichtbevolkte Nederland, hoeft dit echter niet te zijn in het veel grotere en minder dichtbevolkte Duitsland. Juist in grensregio's kan dit tot verrassende verschillen in natuurbescherming leiden: aan de Nederlandse kant van de grens is een plant of dier beschermd, terwijl dit een paar kilometer verderop niet zo is. Een voorbeeld is de das: deze hoort in Nederland tot de zwaar beschermde soorten volgens de Flora- en Faunawet, maar is in Duitsland geen beschermde diersoort[23]. Andere voorbeelden zijn de steenmarter[24] en de korenwolf.

Overige kosten

Bij de ontwikkeling van een bedrijventerrein komen ook andere kosten kijken. Zo zijn er kosten voor planning en vergunningen, moet er rente worden betaald en kost het begeleiden van de bouw van het bedrijventerreingeld.

Ook deze kosten zijn moeilijk om exact in kaart te brengen. Een schatting van deze kosten voor een Nederlandse woningbouwlocatie komt uit op 34 euro per m^2. Het gaat dan om 13 euro plankosten, 12 euro rente, 7 euro onvoorzien/risico en 2 euro overige kosten (RIGO Research en Brink Advies, 2013). Het is niet duidelijk of een bedrijventerrein meer of minder kost.

Zijn er verschillen tussen de landen op dit gebied? Aan de Duitse kant van het Europark lijken deze kosten lager te liggen. Daar kan worden uitgegaan van ongeveer 4 euro per m^2 aan begeleidingskosten en 2 euro aan rente. Overige plankosten zijn niet bekend. Volgens Allaert en Van Zwam (2009) lijken de kosten in België ook lager te liggen. De kosten voor planning en het vergunningstraject komen daar - bij de twee terreinen waar deze kosten staan opgegeven - afgerond uit op 1 euro per m^2.

---

[22] Een voorbeeld van dergelijk onderzoek op het gebied van woningbouw is Tennekes en Harbers (2012).
[23] Zie Windpark is drama voor vleermuizen en dassen, De Gelderlander, 31 juli 2014.
[24] Zie Wouter Jong, 2011, Steenmarters teisteren basisschool, Burgemeestersblad, vol. 63., pp. 4-6.

Subsidies

Bij bovenstaande bespreking van de ontwikkelingskosten en de overige kosten is ook de rol van subsidies genoemd. Om de rol van subsidies systematisch in kaart te brengen moet naar de subsidies van allerlei overheidsinstellingen worden gekeken. Hierbij kan een onderscheid worden gemaakt tussen Europese subsidies, nationale subsidies en regionale of lokale subsidies.

Europese subsidies betreft de Europese structuurfondsen voor het stimuleren van regio's (EFRO) of grensoverschrijdende samenwerking (INTERREG). Nederland, Duitsland en België kunnen alle drie gebruik maken van deze fondsen. Elk land mag in belangrijke mate zelf bepalen hoe deze gelden worden besteed. In het Duitse deel van het Europark worden deze subsidies benut voor het financieren van een deel van de aanleg van de basisinfrastructuur. Het zou kunnen zijn dat Nederland deze subsidies relatief weinig benut voor het beperken van de kosten van de grond voor bedrijventerreinen.

In Duitsland zijn er ook nationale subsidies, zoals de Duitse GRW-fondsen voor regionale ontwikkeling en lokale subsidies, zoals die van Landkreis Grafschaft Bentheim, die 25% van de kosten kan financieren. In Nederland en België zijn er ook vergelijkbare subsidies. De provincie Gelderland heeft bijvoorbeeld subsidies voor de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen, voor het opknappen van oude bedrijventerreinen, voor het verplaatsen van bedrijven, voor aanleg van internet en voor 'innovatieve activiteiten in de fysieke omgeving'. Bij Chemelot, het in chemie gespecialiseerde bedrijventerrein bij Geleen, is een railterminal aangelegd met behulp van subsidies van de provincie Limburg en de gemeente Geleen en worden EU-subsidies gebruikt voor ontwikkeling van de campus. In hoeverre al deze subsidies een verklaring vormen voor het verschil in de prijs van bedrijventerreinen is onduidelijk. Bij de vergelijking van de vraagprijzen tussen het Nederlandse en Duitse deel van het Europark lijken deze subsidies een ondergeschikte rol te spelen.

Overzicht

Er zijn veel verschillende kostenposten die de totale kostprijs van een bedrijventerrein bepalen. Vanwege ontbrekende gegevens, en het gegeven dat kosten sterk kunnen verschillen tussen locaties, is het moeilijk om scherpe conclusies te trekken over verschillen op dit gebied. Toch kunnen er een aantal voorlopige conclusies worden getrokken.

De aankoop van grond lijkt in Nederland duurder dan in Duitsland en België. Dat komt door relatief dure landbouwgrond, en een relatief hoge marge op de landbouwprijs. Ook de kosten van bouwrijp maken en het aanleggen van infrastructuur lijken in Nederland hoger. Dat zou kunnen komen door een andere marktordening, subsidies of verschillen in regelgeving. Ook de overige kosten, zoals plankosten en rente, lijken in Nederland iets hoger.

3.3.3 Verkoopmarge

Gemeenten kunnen zelf kiezen welke prijs zij vragen of uiteindelijk accepteren als transactieprijs. Zij kunnen er voor kiezen om de grond tegen kostprijs te verkopen, of om een hogere of lagere prijs te vragen. Zijn er op dit gebied verschillen tussen Nederland, Duitsland en België die kunnen verklaren dat de Nederlandse grondprijzen relatief hoog zijn?

Nederland

In de praktijk kiezen Nederlandse gemeenten er meestal niet voor om de kostprijs te vragen voor een bedrijventerrein. Zo geeft in een studie van Renes et al. (2009) driekwart van de ondervraagde gemeenten aan dat ze de grondprijs voor bedrijven *comparatief* vaststellen. Dat betekent dat de prijs wordt vastgesteld op basis van vergelijking met andere gemeenten in de regio en vaak zonder relatie met een kostprijsberekening. Er zijn (grofweg) twee andere mogelijke manieren om de grondprijs te bepalen. Een daarvan is uitgaan van de *kostprijs*: hoeveel heeft het de gemeente gekost om de grond aan te kopen en te ontwikkelen, inclusief alle bijkomende kosten? Een derde manier is de *residuele waardering*. Die gaat uit van de marktwaarde van de bedrijfsruimte op basis van verwachte huuropbrengsten minus alle kosten voor bouw en ontwikkeling.

Als een gemeente kiest voor een comparatieve grondprijs, weten we nog niet of die prijs onder of boven de kostprijs ligt. Gemeenten hebben een financiële prikkel om een prijs boven de kostprijs te vragen. Alle marge die ze boven de kostprijs verdienen is namelijk inkomsten voor de gemeente, die vervolgens besteed kan worden aan andere uitgaven. Daarbij speelt mee dat Nederlandse gemeenten maar beperkte mogelijkheden hebben tot het binnenhalen van eigen inkomsten. Het merendeel van de inkomsten komt uit het Gemeentefonds (dus via de Rijksoverheid), en verdiensten op grond zijn een van de weinige uitzonderingen daarop - inkomsten uit grond worden ook niet gekort op de uitkering van het Gemeentefonds.

Gemeenten hebben echter ook politieke overwegingen om juist een lage grondprijs te vragen, en daarmee impliciet de grondprijs te subsidiëren. Gemeenten kunnen het aanbieden van acceptabel geprijsde bouwgrond zien als een publieke plicht (Olden, 2010, p. 114). Een gemeente kan, bijvoorbeeld om de lokale werkgelegenheid te stimuleren, nieuwe bedrijven willen aantrekken, en daarom een grondprijs vragen die onder de kostprijs ligt.

Ligt de uiteindelijke verkoopprijs in Nederland onder of boven de kostprijs? Het lijkt erop dat gemeenten vaak niet de hoogst haalbare grondprijs vragen. Renes et al. (2009: 95) stellen dat financiële prikkels niet een motief zijn voor gemeenten om bedrijventerreinen aan te leggen. En op basis van een berekening van STEC Groep lijkt het erop dat in 2008 de grondprijs voor bedrijven in veel regio's aanzienlijk onder de residuele waarde ligt. Daarbij moet aangemerkt worden dat de residuele

waarde is gebaseerd op een 'schatting'. De bandbreedte van deze schatting is vrij groot (THB, 2008: bijlage 4g).

Ook onze gesprekspartners gaven aan dat de grondprijs voor bedrijven (in grensregio's) in Nederland eerder onder dan boven de kostprijs ligt. Exacte uitspraken hierover zijn niet mogelijk: daarvoor heb je zowel data nodig over de transactieprijs als over de exacte kostprijs.

Prikkels in Duitsland en België

Wordt bedrijfsgrond in Duitsland en België onder de kostprijs verkocht? Dat zou namelijk een verklaring kunnen zijn voor de prijsverschillen. Duitse en Belgische gemeenten hebben in principe dezelfde prikkels als Nederlandse: enerzijds een financiële prikkel om een hoge grondprijs te vragen, anderzijds politieke overwegingen voor een lage grondprijs om bijvoorbeeld werkgelegenheid te stimuleren. In de praktijk zijn die financiële prikkels vanwege institutionele verschillen anders.

Tabel 3.2 Omvang en samenstelling lokale belastingen in Maastricht, Aken en Luik

		Bedrag (mln)	Per inwoner (dzd euro)
Maastricht (2012)			
Aantal inwoners	122.000		
Onroerend zaakbelasting		27	0,22
Toeristen-en hondenbelasting		4	0,03
Totale lokale belasting		31	0,25
Aken (2013)			
Aantal inwoners	248.000		
Bedrijfsbelasting		194	0,78
Inkomstenbelasting		86	0,35
Grondbelasting		43	0,17
Omzetbelasting		15	0,06
Totale lokale belasting		338	1,36
Luik (2013)			
Aantal inwoners	197.000		
Onroerend zaakbelasting		67	0,34
Inkomstenbelasting		44	0,22
Afvalheffing		16	0,08
Overig		26	0,13

Dat heeft te maken met de gemeentebelasting. Zoals hierboven genoemd krijgen Nederlandse gemeenten veel geld van het Rijk, en heffen ze maar een beperkt deel van hun inkomsten op lokaal niveau. In Duitsland en België hebben gemeenten meer mogelijkheden om lokaal belasting te heffen. In bovenstaande tabel worden de lokale belastingen[25] van drie steden in de grensregio's vergeleken: Maastricht, Aken en Luik.

[25] Belasting onder verantwoordelijkheid van de lokale overheid, zoals een gemeente of waterschap, en ontvangen van haar burgers of bedrijven. Deze belasting kan door haar zelf worden geïnd, maar kan ook door de rijksoverheid worden geïnd en vervolgens aan de lokale overheid worden afgedragen.

Daaruit blijkt dat Aken vijf keer zoveel belasting per inwoner ontvangt als Maastricht, en Luik drie keer zoveel.

Geeft de Duitse lokale bedrijfsbelasting een prikkel tot lagere grondprijzen?

In Duitsland is de belangrijkste lokale belasting de lokale bedrijfsbelasting, de Gewerbesteuer. Een Duitse gemeente ontvangt gemiddeld ongeveer 14% van de "heffingsbasis (voor het gemak aangeduid als winst) van bedrijven gevestigd binnen de gemeentegrenzen. Een getallenvoorbeeld kan de mogelijke invloed op de prijs van bedrijfsgrond illustreren.

Stel dat een Duitse gemeente grond ter grootte van 1 hectare aan een bedrijf wil verkopen. De kosten voor aankoop en aanleg van de grond waren 1 miljoen euro, dus de kostprijs is 100 euro per m^2. Als het bedrijf de grond koopt, krijgt de gemeente echter extra belastinginkomsten door middel van de Gewerbesteuer. Bij een jaarlijkse belastbare winst van 100.000 euro van dit bedrijf betekent dit jaarlijks (ongeveer) 14.000 euro extra belasting. In netto contante waarde komt dit bij een discontovoet van 5,5% neer op 250.000 euro extra belastingopbrengsten. Mits de aanwezigheid van het bedrijf in de gemeente geen extra beheerskosten met zich meebrengt, zou de gemeente, uitgaande van dit bedrag ,25% subsidie op de grondprijs kunnen geven, en dus 25 euro/m^2 korting onder de kostprijs kunnen geven aan het bedrijf. Bij een hogere winst kan deze korting oplopen; als het bedrijf 400.000 euro winst maakt kan de gemeente in theorie gratis weggeven en alsnog de kosten van aankoop en aanleg dekken.

In Duitsland komen vooral veel gemeentelijke inkomsten uit de *Gewerbesteuer* en de *Grundsteuer*. De Grundsteuer is een belasting op onroerend goed, enigszins vergelijkbaar met de Nederlandse OZB. De Gewerbesteuer is echter (qua omvang) veel belangrijker. Het is een belasting op het inkomen van bedrijven,[26] die nationaal is vastgelegd; gemeenten hebben wel keuze in de hoogte van het belastingtarief. Het gemiddelde tarief is ongeveer 14%, het landelijke minimumtarief is 7%, er is geen landelijk maximumtarief en tot dusver tarief maximaal 17,5%. De verschillen in tarieven kunnen zelfs op kleine afstanden groot zijn, bijvoorbeeld in München is het tarief 17,15% terwijl dat 13 kilometer verderop in de voorstad Gruenwald 9,8% is.[27] In ieder geval in theorie is deze belasting een financiële prikkel voor Duitse gemeenten om een lage grondprijs te vragen: hoe meer bedrijven zich in de gemeente vestigen, hoe meer belasting de gemeente ieder jaar ontvangt (zie kader boven).

[26] Het gaat hier vooral om inkomen uit handel en industrie met een aantal bijtellingen en aftrekposten. Een nadere toelichting op de Gewerbesteuer wordt gegeven door Ernst&Young (2007) en Fossen en Bach (2007). Het blijkt dat in Duitsland de lokale bedrijfsbelasting niet tot een race to the bottom heeft geleid: hoge tarieven zijn geen probleem voor aantrekkelijke vestingsplaatsen. De reden is dat lokale lasten slechts één van de vele vestigingsfactoren zijn voor bedrijven. Volgens Baldwin en Krugman (2004) zorgen agglomeratie-effecten ervoor dat centrale regio's zonder moeite veel hogere belastingtarieven kunnen rekenen dan minder centrale regio's. Dit wordt bevestigd door Buettner (2001) die constateert dat de lokale belastingtarieven in grote Duitse gemeenten hoger zijn dan in kleinere Duitse gemeenten. Voor Frankrijk vinden Charlot en Paty (2007) een soortgelijk verband: Franse gemeenten waarvan het marktpotentieel groter is hebben ook hogere lokale bedrijfsbelastingtarieven. Tot slot zorgt ook het Duitse vereveningsmechanisme voor verschillen in lokale belastingopbrengsten ervoor dat via de mobiliteit van bedrijven naar regio's en gemeenten met lagere tarieven verhoging van het lokale belastingtarief wordt gesubsidieerd en verlaging van het lokale belastingtarief wordt beboet (zie Egger et al., 2010).
[27] Zie http://www.wwkn.de/ business tax (Gewerbesteuer).

Ook in België hebben gemeenten andere prikkels. Daarbij moet wel gezegd worden dat Belgische gemeenten in het algemeen een minder centrale rol hebben in de verkoop van bedrijfsgrond dan Nederlandse gemeenten. In België wordt grond namelijk vaak door private partijen uitgegeven.

De Belgische gemeentebelastingen zijn relatief belangrijker dan in Nederland. Zo zijn de onroerendezaakbelastingen in de gemeente Luik aanzienlijk hoger dan in Maastricht. Daarnaast hebben Belgische gemeenten meer mogelijkheden dan Nederlandse gemeenten om zelf belasting te heffen. Zo kunnen Belgische gemeenten ook inkomstenbelasting heffen. Onze gesprekspartners vertelden dat sommige gemeenten ook andere belastingen heffen. Daarbij kan gedacht worden aan CO_2-heffingen of motorbelasting specifiek voor de Ford-fabriek in Genk. Ook in België kunnen dus sterkere prikkels voor gemeenten zijn om een lage grondprijs voor bedrijven te vragen, en zodoende meer belasting te ontvangen.

Daarnaast vragen sommige Belgische gemeenten een leegstandsheffing op leegstaande bedrijfsgrond, die de eigenaar van die grond moet betalen. Dat is ook een prikkel om de grond tegen een lage prijs te verkopen: wanneer de grond niet wordt verkocht moet de eigenaar immers belasting erover betalen.

Overzicht
Verschillen in de prikkels voor gemeenten kunnen invloed hebben op de grondprijs. Het lijkt erop dat gemeenten in Nederlandse grensregio's er eerder voor kiezen om bedrijfsgrond iets onder, dan iets boven de kostprijs te verkopen.

In Duitsland en België hebben gemeenten in ieder geval in theorie sterkere prikkels om bedrijfsgrond onder de kostprijs te verkopen, zodat ze meer belasting ontvangen. In de praktijk is niet duidelijk of, en zo ja in welke mate, Duitse en Belgische gemeenten hun grond onder de kostprijs verkopen. De lage prijzen in met name sommige Duitse grensregio's doen vermoeden dat grond soms onder de kostprijs wordt verkocht. Zonder meer gedetailleerde informatie over de kostprijs en transactieprijs van bedrijfsgrond kunnen echter geen harde conclusies hierover worden getrokken.

3.4 Meet- en definitieverschillen

In de vorige paragrafen is besproken of verschillen in vraag- of aanbodfactoren de prijsverschillen kunnen verklaren. Het is echter ook mogelijk dat de prijsgegevens in Nederland, België en Duitsland niet goed met elkaar vergelijkbaar zijn. Hieronder wordt besproken waarom dat het geval kan zijn.

Ten eerste is de transactieprijs, de prijs die bedrijven na onderhandeling aan de gemeente of grondeigenaar betalen, vaak lager dan de officiële grondprijs. De

analyses in deze studie zijn op basis van de officiële grondprijsdata, zoals die in de IBIS-database en de Duitse databases staan. Onze gesprekspartners gaven aan dat bedrijven in de praktijk vaak een lagere prijs betalen; soms kan het zelfs gaan om de helft of meer van de vraagprijs. Dat zou de prijsverschillen tussen Nederland, Duitsland en België kunnen vertekenen. Als het verschil tussen de transactieprijs en de officiële prijs in Nederland bijvoorbeeld groter is dan in Duitsland, is het echte prijsverschil met Duitsland kleiner.

Ook is het mogelijk dat bedrijven in België en/of Duitsland vaker extra kosten bovenop de grondprijs moeten betalen, die er in Nederland niet of minder zijn. Enkele gesprekspartners wezen hierop, en ook in de Duitse grondprijsdata komt deze informatie soms naar voren.[28] Het kan dan bijvoorbeeld gaan om een heffing voor bepaalde voorzieningen. We hebben, gezien het verkennende karakter van deze studie, niet genoeg informatie om harde uitspraken hierover te doen.

Een andere mogelijkheid is dat de kwaliteit van bedrijventerreinen verschilt tussen Nederland, Duitsland en België. Het is bijvoorbeeld mogelijk dat het aanbod of de kwaliteit van voorzieningen, of de ligging van het bedrijventerrein minder gunstig is in Duitse en Belgische grensregio's. In dat geval is de grondprijs lager, maar is de vestiging op die locatie ook minder aantrekkelijk. Dit is lastig te onderzoeken: het niveau van voorzieningen en infrastructuur verschilt per bedrijventerrein, en de aantrekkelijkheid verschilt weer per bedrijf.

Tot slot zijn in alle drie de landen geen complete datasets beschikbaar. Voor België is dit het meest problematisch, maar ook in Nederland en Duitsland ontbreken veel gegevens.

3.5 Samenvatting

De prijsverschillen tussen Nederlandse, Belgische en Duitse grensregio's zouden ruwweg door drie factoren verklaard kunnen worden: vraagfactoren, aanbodfactoren of andere verschillen die met de gebruikte cijfers of definitieverschillen te maken hebben.

Het is onwaarschijnlijk dat vraagfactoren een substantieel deel van de prijsverschillen verklaren. Regionale verschillen op het gebied van bevolkingsdichtheid, brp per capita en bevolkingsgroei zijn vaak niet in lijn met wat op basis van de grondprijs verwacht zou worden. Het verschil in grondprijs tussen Nederlandse en Duitse grensregio's wordt langs de gehele grens gevonden. Ook nationale verschillen in het vestigingsklimaat lijken, in ieder geval in vergelijking met Duitsland, niet de prijsverschillen te kunnen verklaren.

---

[28] Er staat dan bijvoorbeeld dat de gevraagde prijs nog exclusief een bepaalde heffing is.

De prijsverschillen zullen vermoedelijk eerder te wijten zijn aan aanbodfactoren, vaak in samenhang met institutionele verschillen. In Nederland zijn de aankoopkosten van land hoger dan in Duitsland en België, omdat de landbouwgrond in Nederland duurder is, en er in Nederland een hogere marge op de grondprijs wordt gevraagd. Daarnaast lijkt het erop dat de ontwikkelingskosten in Nederland hoger zijn. Dat kan zowel komen door relatief strenge ruimtelijke ordening in Nederland, als door andere factoren op de bouwmarkt. Daarnaast geeft de Duitse gemeentelijke bedrijfsbelasting een prikkel aan gemeenten om een lage grondprijs te vragen. Ook lijken de overige kosten, zoals plankosten en rente, in Nederland hoger.

Tot slot kan een deel van de verschillen wellicht verklaard worden door definitieverschillen of inaccurate statistieken. Zo kan de transactieprijs uiteindelijk lager zijn dan de vraagprijs, of is het mogelijk dat bedrijven bovenop de grondprijs nog andere heffingen moeten betalen. Ook is het mogelijk dat er kwalitatieve verschillen zijn die de prijs beïnvloeden. Het prijsverschil tussen Nederlandse en Duitse grensregio's wordt echter ook gevonden in het grensoverschrijdende bedrijvenpark in Coevorden/Emlichheim en hierbij leek geen sprake te zijn van definitieverschillen of inaccurate data.

4 Zijn hoge grondprijzen problematisch?

4.1 Inleiding

Hoofdstuk 3 heeft laten zien dat de grondprijzen voor bedrijven in Nederlandse grensregio's aanzienlijk hoger zijn dan de prijzen in de regio's aan de Duitse kant van de grens, en in de buurt van Limburg vermoedelijk ook aan de Belgische kant van de grens. Maar betekent dit dat minder bedrijven zich in Nederland zullen vestigen, of dat bedrijven uit Nederland wegtrekken?

Dit hoofdstuk zal deze vragen onderzoeken. Paragraaf 4.2 beschrijft in algemene termen het belang van grond voor de vestigingskeuze. In paragraaf 4.3 wordt gekeken naar de invloed van de nabijheid van de grens. In paragraaf 4.4 wordt gekeken voor welke bedrijven en welke specifieke situaties de grondprijs vooral een effect zou kunnen hebben.

4.2 Klein belang van grondprijs in locatiekeuze

Hoe belangrijk is de grondprijs in de vestigings- of locatiekeuze van bedrijven? Onderstaand kader legt uit hoe bedrijven in het algemeen hun locatiekeuze bepalen. Het exacte belang van de grondprijs is lastig te bepalen. Bedrijven laten hun locatiekeuze namelijk af hangen van een groot aantal factoren, en de relevante

factoren verschillen daarnaast ook per sector: in een hightechindustrie zijn andere factoren belangrijk dan in de zakelijke dienstverlening (Van Dongen et al., 2014).

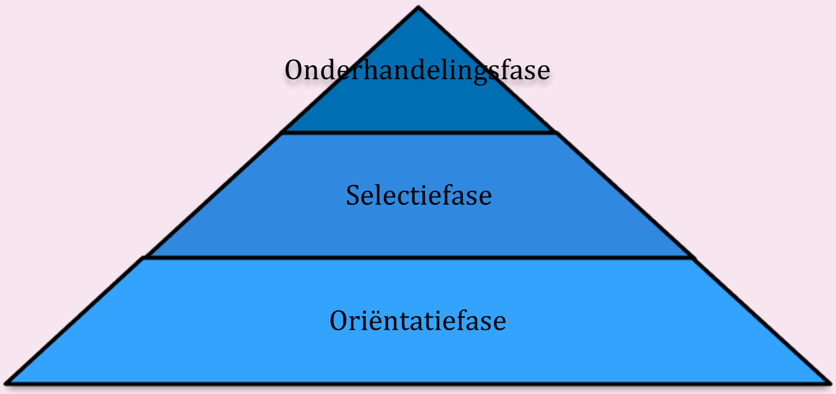
Hieronder bespreken we wat we in de literatuur en investeringsgegevens vinden over het belang van de grondprijs voor de locatiekeuze van bedrijven.

Hoe bepalen bedrijven hun locatiekeuze?

Wanneer een bedrijf uitbreidt of verhuist, zoekt het een nieuwe vestigingslocatie. De locatiekeuze hangt af van veel verschillende factoren of criteria. Daarbij gaat het deels om *'harde' factoren* die een direct (kwantificeerbaar) effect hebben op de kosten en baten van het bedrijf (zoals transportkosten, arbeidskosten of toegang tot een afzetmarkt). Een bedrijf kan ook proberen om *agglomeratievoordelen* te behalen door zich te vestigen in de buurt van andere gelijksoortige bedrijven. Deze voordelen komen (onder andere) voort uit kennis-spillovers (als nieuwe kennis wordt gedeeld tussen bedrijven), lagere kosten door gedeelde voorzieningen (zoals infrastructuur) of het makkelijker aantrekken van geschikte werknemers (door de bestaande arbeidsmarkt). *'Zachte' factoren* kunnen ook uitmaken, zoals de kwaliteit van de woon- of leefomgeving of de houding van de lokale overheid. Het verschilt per sector en per type vestiging (kantoor, productie, of verkoop) welke factoren een rol spelen, en wat het relatieve belang van elke factor is (Kimelberg en Williams, 2013).

De zoektocht naar een nieuwe locatie gebeurt in meerdere stappen. De literatuur maakt bijvoorbeeld onderscheid tussen een oriëntatiefase, selectiefase en onderhandelingsfase, zoals onderstaande figuur illustreert (Louw, 1996; zie ook Rabobank, 2008, p. 10 en 11). Een gesprekspartner omschreef dit proces als een 'beslissingspyramide'. In de praktijk komt het er op neer dat het bedrijf (of een ingehuurde externe partij) begint met een groot aantal potentiële locaties, waarbij er steeds een aantal afvallen totdat er uiteindelijk één overblijft.

Beslissingspyramide voor locatiekeuze van bedrijven



In elke fase ligt de nadruk op verschillende factoren. Eerst gaat het om *operationele randvoorwaarden*: wat zijn de absolute randvoorwaarden voor de locatie, zoals ligging in een bepaald gebied, of toegang tot specifieke voorzieningen? Daarna wordt gekeken naar de (harde) *bedrijfseconomische factoren*: wat zijn de operationele kosten per locatie (arbeid, energie, transport, materialen, voorzieningen, belastingen, grond- of huurprijs)? Daarna wordt gekeken naar de toekomstverwachtingen: hoe zijn bijvoorbeeld de lokale arbeids- en afzetmarkt over 10 jaar? Als er nog een klein aantal locaties overblijft, kan het bedrijf onderhandelen over de financiële en andere voorwaarden van elke locatie.

4.2.1 Literatuur

In theorie zouden we verwachten dat de grondprijs niet een belangrijke vestigingsfactor is: een hoge grondprijs weerspiegelt (deels) een grote vraag naar grond. Locaties met een hoge grondprijs zullen vaak dus locaties zijn die vanwege andere vestigingsoverwegingen aantrekkelijk zijn. Dat hoeft echter niet het geval als de grond onder of boven de residuele waarde wordt verkocht. Daarom is het nuttig om te onderzoeken wat het effect van de grondprijs is op de locatiekeuze van bedrijven.

Er is veel literatuur over de vestigingskeuze van bedrijven, die grofweg uiteenvalt in enquêtes en econometrisch onderzoek. In enquête-onderzoek wordt meestal geen groot belang gevonden voor de grondprijs. Zo vinden Kimelberg en Williams (2013) dat grondkosten wel een vestigingsfactor zijn, maar minder belangrijk dan veel andere factoren zoals de beschikbaarheid van goede werknemers, de kwaliteit van infrastructuur, parkeergelegenheid, files en fiscale of financiële prikkels. Bij kantoor- of productielocaties is de grondprijs nog minder belangrijk; bij retail-locaties (die zich niet vaak op bedrijventerreinen zullen vestigen) is het wel een belangrijke factor.

Ook in econometrische studies komt een beperkt effect van de grondprijs naar voren. Zo worden in een literatuuroverzicht van 53 empirische studies maar 5 studies gevonden waarin de grondprijs een belangrijk effect heeft op de vestigingskeuze van industriële bedrijven. Daarbij gebruiken 4 van deze 5 studies[29]. niet de echte grondprijs, maar een zogeheten proxy-variabele. Er is dus nauwelijks bewijs dat de grondprijs een relevante vestigingsfactor in de industrie is (Arauza-Carod et al. 2010)

In veel empirisch onderzoek komt de grondprijs niet eens naar voren. Daarbij is vaak niet duidelijk of dat wordt gedaan omdat de grondprijs niet als belangrijke factor wordt gezien, of omdat er geen data voor beschikbaar zijn.

4.2.2 Klein aandeel van grond in bedrijfskosten

Ook de gegevens over bedrijfsinvesteringen relativeren het belang van de grondprijs. Volgens CBS-cijfers is grond een relatief kleine kostenpost voor bedrijven: Nederlandse bedrijven besteedden in 2012 minder dan 2% van hun investeringen in materiële vaste activa aan de post 'grond en terreinen'.[30] Ter vergelijking: het aandeel van investeringen in bedrijfsgebouwen was 27%, dus 14 keer zoveel. Een hoge grondprijs heeft dus weinig effect op de totale investeringskosten van een bedrijf.

Er zijn op dit gebied wel verschillen tussen sectoren. De meest grondintensieve sectoren zijn de bouwnijverheid (daar wordt 4,7% van de investeringen in grond en terreinen gedaan) en 'vervoer en opslag' (3,6%). De sectoren 'verhuur en handel van

---

[29] De vijf studies zijn: Cheng en Stough (2006), Figuereido et al. (2002), Hansen (1987), Guimarães et al. (2004) en Papke (1991). Alleen Hansen (1991) gebruikt echte grondprijsdata.
[30] CBS: Investeringen in materiële vaste activa.

onroerend goed' en 'handel' volgen met beide 2,7%. Zelfs in deze sectoren is het aandeel van investeringen in grond echter beperkt vergeleken met andere investeringsposten.

4.2.3 Bedrijven verhuizen vooral binnen eigen gemeente en regio

In het algemeen verplaatsen weinig bedrijven zich over grote afstand. Uit een onderzoek blijkt dat ongeveer driekwart van de verhuizingen van bedrijven tussen Nederlandse bedrijventerreinen plaatsvindt binnen de eigen gemeente. Verder vindt het merendeel van de verhuizingen buiten de gemeenten binnen de eigen COROP-regio plaats. Er zijn dus maar weinig bedrijven die verhuizen naar een plaats buiten de eigen regio. Een belangrijke reden dat bedrijven vooral binnen de eigen gemeente en regio verhuizen is dat verder verhuizen veel gevolgen heeft voor de werknemers en het risico is dan dat een deel daarvan niet mee wil verhuizen. Gevolg is dat alleen als de vestigingsfactoren in andere regio's veel gunstiger zijn een bedrijf serieus zal overwegen buiten de regio te gaan vestigen.

4.3 Grensbarrières en vestigingsklimaat grensregio's

4.3.1 Inleiding

Uit de gevoerde gesprekken in de grensregio's en de economische literatuur (zie bijvoorbeeld Marlet et al., 2014) ontstaat het beeld dat de ligging aan de grens zèlf een negatief effect heeft op het vestigingsklimaat. Dat heeft te maken met verschillen op het gebied van taal, cultuur en instituties/regelgeving, waardoor er in feite sprake is van gescheiden markten met Duitse en Belgische buurregio's.

4.3.2 Grensbarrières: taal en cultuur

Grensbarrières bestaan enerzijds uit 'zachte' factoren zoals taal en cultuur. Uit de gevoerde gesprekken komt naar voren dat verschillen in taal en cultuur een substantiële barrière zijn. Dat geldt zowel voor bedrijven om zich over de grens te vestigen, als voor werknemers om werk te zoeken aan de andere kant van de grens.

Het probleem zit bijvoorbeeld in de taalbeheersing. Veel bewoners in de grensregio hebben basale kennis van de andere taal. Toch blijkt een onvoldoende taalbeheersing in de praktijk problemen op te leveren in een werkomgeving aan de andere kant van de grens. Ook kan het samenwerking met bedrijven aan de andere kant van de grens bemoeilijken.

Ook culturele verschillen spelen een rol. Het kan dan gaan om omgangsvormen in de samenwerking binnen een buitenlandse organisatie, of tussen organisaties. Ook kunnen bedrijven bang zijn dat een buitenlandse werknemer toch weer terugverhuist of ander werk zoekt in het land van herkomst.

4.3.3 Grensbarrières: institutioneel

Elk land heeft zijn eigen instituties, zoals fiscale regelingen, subsidie regelingen, administratieve en juridische procedures en organisatie van economische en politieke processen. Door de nabijheid van een grens wordt de markt in een grensregio niet alleen beïnvloed door nationale en lokale instituties, maar ook door de nationale en lokale instituties van het buurland. Door verschillen in beleid en instituties aan beide kanten van de grens ontstaan extra verstoringen in de markwerking en dubbele administratieve lasten. Dit verhindert een goede interactie en samenwerking tussen de markten en overheden aan beide kanten van de grens.

Institutionele verschillen met Duitsland en België verhinderen het ondernemen en werken aan de andere kant van de grens. Het gaat hier bijvoorbeeld om verschillen in belastingen en sociale zekerheid. Zo kan werken in het buitenland gevolgen hebben voor AOW- of pensioenrechten. Ook hebben Nederlanders die in het buitenland werken geen recht op hypotheekrenteaftrek. In Nederland is de hoogte van een uitkering hoger dan het loon dat soms in Duitsland kan worden verdiend. Gevolg hiervan is dat het voor Nederlanders met een uitkering vaak niet aantrekkelijk is een baan aan de andere kant van de grens te accepteren.

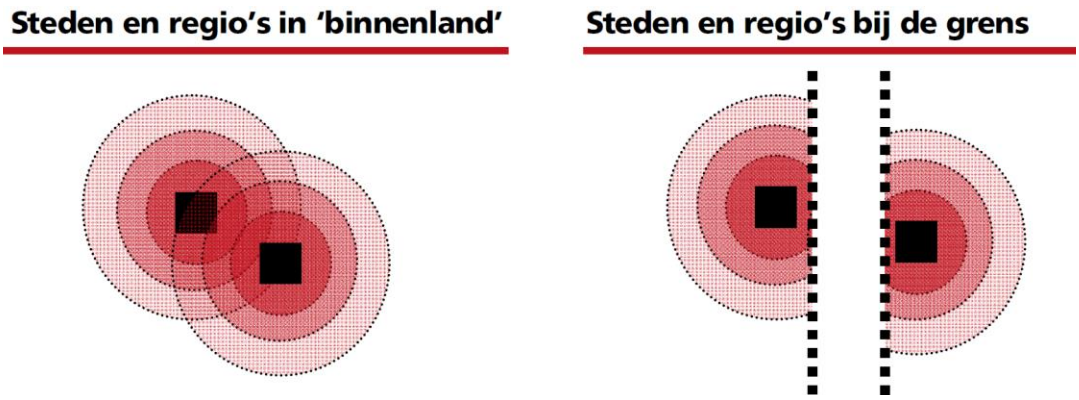
Ook op andere gebieden zijn er verschillen. Zo verschillen het Nederlandse en Duitse onderwijssysteem aanzienlijk. Daardoor is er, zeker op mbo-niveau, een andere structuur van opleidingen. Dat heeft als gevolg dat er ook verschillen zijn in diplomering, waardoor buitenlandse overheden Nederlandse diploma's niet altijd erkennen en buitenlandse bedrijven ze niet herkennen. Ook eisen die aan bedrijven worden gesteld voor het uitvoeren van projecten kunnen aanzienlijk verschillen, zoals de milieu- en veiligheidseisen en de vakbekwaamheidseisen. In Nederland zijn veel beroepen vrijgegeven en zijn er weinig officiële vakbekwaamheidseisen. In Duitsland is dit in veel mindere mate het geval. Gevolg hiervan is dat het voor Nederlandse bedrijven relatief moeilijk is om mee te doen met investerings- en onderhoudsprojecten in Duitsland.

In een enkel geval kunnen institutionele verschillen juist de komst van bedrijven van de andere kant van de grens stimuleren. Door vlak over de grens in Nederland te gaan zitten kan men profiteren van de institutionele omstandigheden van Nederland en de economische omstandigheden van Duitsland, zoals de nabijheid van een grote afzetmarkt. Een voorbeeld hiervan was de vestiging van een grote postorderapotheek in Limburg: een aantal jaren geleden was een dergelijke apotheek nog niet in Duitsland toegestaan, maar wel in Nederland. Vandaar dat werd gekozen voor een internetapotheek met een distributiecentrum in Limburg. Dit distributiecentrum is inmiddels aanzienlijk uitgebreid.

4.3.4 Implicaties

De grensbarrières hebben ten eerste een direct effect op het vestigingsklimaat. De barrières brengen kosten met zich mee voor Nederlandse bedrijven om zich over de grens in Duitsland of België te vestigen, en andersom. Het effect hiervan is ambigu: het is niet duidelijk of de grens netto zorgt voor meer of minder bedrijven aan de Nederlandse kant van de grens. Uit de gevoerde gesprekken bleek dat het aantal grensoverschrijdende verhuizingen van bedrijven zeer beperkt is.

Figuur 4.1 Grensregio's ervaren nadeel van grens door minder agglomeratievoordelen



Bron: Marlet e.a., 2014, figuur 2.3.

We verwachten ook een structureler effect van de grensbarrières. Door de grensbarrières is het minder aantrekkelijk voor bedrijven om zich in de grensregio te vestigen. De potentiële markten zijn namelijk kleiner: een bedrijf aan de Nederlandse kant heeft een kleinere potentiële afzetmarkt, en een kleinere potentiële markt voor werknemers. De markten aan de andere kant van de grens zijn ook beschikbaar, maar vanwege de barrières brengt dat extra transactiekosten met zich mee.

Ook voor werknemers zorgen de grensbarrières ervoor dat de grensregio's minder aantrekkelijk zijn. Iemand die in een grensregio woont, heeft toegang tot een kleiner aantal mogelijke banen binnen hetzelfde taal- en cultuurgebied.

Mobiliteit van arbeid is vaak een belangrijke bron van kennisverspreiding; het gaat hier niet alleen om vakkennis en ervaring, maar ook om contacten met andere bedrijven, kennis van nationale procedures en wetgeving en inzichten over kansrijke producten en afzetmarkten. Door de grensbarrières kunnen bedrijven minder profiteren van deze kennis van arbeid aan de andere kant van de grens.
Ondanks de nabijheid van Duitse en Belgische buurregio's zijn deze markten sterk gescheiden van de Nederlandse grensregio's. Dit komt door de grensbarrières. Hierdoor worden grensoverschrijdende verhuizingen van bedrijven bemoeilijkt en kunnen deze niet meer goed profiteren van verschillen in grondprijzen van bedrijventerreinen met Duitse en Belgische buurregio's. Hierdoor blijft de

economische en politieke druk om deze verschillen in prijs en instituties te verminderen beperkt.

Hetzelfde geldt voor de reikwijdte van andere publieke en private voorzieningen, zoals zorg, onderwijs, cultuur en recreatie. Meer in het algemeen geldt dus dat grensoverschrijdend sterk gescheiden markten en voorzieningen leiden tot minder agglomeratievoordelen. De reden is dat burgers en bedrijven niet goed kunnen profiteren van de nabijheid van banen, voorzieningen en werknemers en bedrijven aan de andere kant van de grens. De omvang van de gemiste agglomeratievoordelen hangt af van de locatie van een grensregio en in hoeverre de regio's aan beide kanten van de grens verstedelijkt of landelijk zijn (zie onderstaande tabel).

Tabel 4.1 Type grensregio (verstedelijkt of landelijk) en de effecten van het verminderen van de grensbarrières

Nederlandse grensregio	Duitse of Belgische buurregio	Effecten slechten grensbarrières
Verstedelijkt	Verstedelijkt	Meer agglomeratievoordelen voor bedrijven en huishoudens verbetert het vestigingsklimaat voor bedrijven en huishoudens in regio's aan beide kanten van de grens.
Verstedelijkt	Landelijk	Meer agglomeratievoordelen voor bedrijven en huishoudens verbetert vestigingsklimaat voor bedrijven en huishoudens in de landelijke Duitse of Belgische buurregio. Een groter aanbod van recreatieve natuur en beperkte groei van agglomeratievoordelen vergroot de aantrekkingskracht van de verstedelijkte Nederlandse grensregio in beperkte mate.
Landelijk	Verstedelijkt	Meer agglomeratievoordelen voor bedrijven en huishoudens verbetert vestigingsklimaat voor bedrijven en huishoudens in de landelijke Nederlandse grensregio. Een groter aanbod van recreatieve natuur en beperkte groei van agglomeratievoordelen vergroot de aantrekkingskracht van de verstedelijkte Duitse of Belgische buurregio in beperkte mate.
Landelijk	Landelijk	Draagvlak voor voorzieningen in regio's aan beide kanten van de grens wordt groter en relatief lichte groei van de agglomeratievoordelen op de arbeidsmarkt. Hierdoor neemt de quality of life life van beide regio's toe of minder sterk af.

Bron: Marlet et al., 2014, p. 53.

In een regio als Limburg, die in belangrijke mate omsloten is door Duitse en Belgische buurregio's, zullen de gemiste agglomeratievoordelen relatief groot zijn. Hetzelfde geldt voor een regio als Zeeuws-Vlaanderen vanwege de nabijheid van diverse Vlaamse steden (Brugge, Gent, Antwerpen). Hoewel de directe buurregio van de Achterhoek (Borken) ook relatief landelijk is, zorgt de nabijheid van het Ruhrgebied en steden als Düsseldorf en Duisburg ervoor dat ook in deze Nederlandse grensregio deze effecten groot kunnen zijn.

Daarnaast liggen grensregio's op relatief grote afstand van de nationale economische centra, zoals Amsterdam en Rotterdam. Dit maakt vestigingsklimaat van grensregio's minder aantrekkelijk voor burgers en bedrijven. Al deze effecten kunnen elkaar versterken: juist omdat een grensregio relatief ver ligt ten opzichte van de nationale economische centra, zouden de Duitse en Belgische buurregio's extra belangrijk kunnen zijn als afzet- en arbeidsmarkt. Maar door verschillen in taal, cultuur en instituties wordt dit sterk bemoeilijkt.

4.4 Voor wie en wanneer is de grondprijs vooral van belang?

4.4.1 Logistieke bedrijven

Het algemene beeld, zowel uit de gesprekken als uit de data en literatuur, is dat de grondprijs voor de meeste bedrijven geen belangrijke vestigingsfactor is. Uit de gesprekken kwam een specifieke groep bedrijven naar voren waar de grondprijs wel een rol kan spelen: grote buitenlandse logistieke bedrijven. Deze zogeheten 'third-party logistics providers' (3PL) zijn grote bedrijven die logistieke diensten verlenen voor andere bedrijven. Daarvoor gebruiken ze grote, ruimte-intensieve distributiecentra.

Bij deze bedrijven zijn twee typen vestigingen te onderscheiden: regionale distributiecentra (RDC's) en Europese distributiecentra (EDC's). Het onderscheid is gebaseerd op de reikwijdte van het distributiecentrum: RDC's hebben een regionaal spectrum (hoewel de hier bedoelde regio's groter zijn dan COROP-regio's), en EDC's hebben een internationale reikwijdte Bij RDC's zal de grondprijs naar verwachting een kleine rol spelen in de vestigingskeuze: elke regio heeft immers een RDC nodig. Bij de EDC's kan dit wel het geval zijn. Specifiek in de grensregio's zijn relatief veel grote distributiecentra gevestigd: deze bedrijven vestigen zich in de regel op de as Rotterdam-Venlo of rond Schiphol. 90% van de EDC's in Nederland vestigen zich in Midden- en West-Noord-Brabant of Noord-Limburg.[31]

Vanwege de ruimte-intensiteit kan de grondprijs een groot effect op de kosten van deze bedrijven hebben: wanneer grond in Nederland 100 euro per m^2 duurder is dan

[31] Zie artikel op website STEC (2013): http://stec.nl/nieuws/2013/07/01/logistiek-ook-in-crisis-zeer-dynamisch-in-nederland/

in Duitsland, en een bedrijf 16 hectare aan grond koopt, is het *ceteris paribus* 16 miljoen euro goedkoper om de Duitse locatie te kiezen. Toch is ook hier de grondprijs niet per se doorslaggevend voor de vestigingskeuze: anders zouden deze bedrijven zich binnen Nederland vestigen in Oost-Groningen of andere goedkope regio's.

In de praktijk zien we dat Nederlandse grensregio's, ondanks de relatief hoge grondprijs, een relatief aantrekkelijke vestigingsplaats zijn voor logistieke bedrijven. Dat komt ten eerste doordat vastgoedlocaties niet alleen worden gewaardeerd op de grondprijs, maar ook op kwalitatieve criteria. Uit een enquête van een grote vastgoedinvesteerder komt naar voren dat de Nederlandse grondkosten relatief hoog zijn in Europa, maar Nederland krijgt als land de hoogste waardering voor het vastgoedaanbod als geheel - net boven Duitsland en België (Prologis, 2013).

Daarnaast zijn er, ook in de logistieke sector, veel andere factoren die de aantrekkelijkheid van een locatie bepalen. Uit ditzelfde onderzoek blijkt dat de drie belangrijkste vestigingsfactoren in de Europese logistieke sector niet te maken hebben met de grondprijs, maar met de afstand tot economische netwerken en klanten, en de beschikbaarheid en flexibiliteit van werknemers.

In de resulterende ranglijst van aantrekkelijke locaties komen Nederlandse regio's relatief gunstig naar voren: Venlo en Rotterdam staan respectievelijk op plaats 1 en 3. Daarachter staan regio's in België en Duitsland: Antwerpen-Brussel en het Rijn-Roergebied staan respectievelijk op plaats 2 en 4 (Prologis, 2013).

Recente cijfers over de vestiging van bedrijven in Nederlands Limburg kunnen dit beeld bevestigen (zie LIOF, 2014). In 2013 werden in Limburg 1300 arbeidsplaatsen gecreëerd door elf nieuwe bedrijven, acht nieuwe vestigingen en drie uitbreidingen. Dit betrof onder meer het besluit van de Action om haar distributiecentrum van 80 duizend m^2 in Echt te vestigen. Met dit distributiecentrum worden Action-winkels in België, Duitsland en Noord-Frankrijk beleverd.

Om een goed beeld te krijgen van het vestigingsklimaat in Limburg zouden dit soort cijfers moeten worden vergeleken met cijfers over concurrerende locaties buiten Limburg, zoals in de Duitse en Belgische buurregio's. Volgens het jaarverslag van de Limburgse ontwikkelingsmaatschappij LIOF (LIOF, 2014, p. 16) kiezen sommige bedrijven voor vestiging elders, zoals Duitsland, vanwege een aantrekkelijke combinatie van lagere grondprijzen, lagere loonkosten en hogere subsidies.[32] Dit suggereert dat lagere grondprijzen vaak op zichzelf niet van doorslaggevend belang zijn om te verhuizen naar elders, maar dat het wel als een bijkomend voordeel bij de locatiekeuze een rol kan spelen.

[32] In een interview werd genoemd dat in Duitsland een half jaar geen loonbelasting hoeft te worden betaald voor nieuwe arbeidsplaatsen en dat EU-subsidies voor de sluiting van de mijnbouw buiten Limburg nog doorlopen.

4.4.2 Lagere grondprijzen als bijkomend voordeel

Voor veel bedrijven die van Twente naar vlak over de Duitse grens verhuizen, lijken lagere grondprijzen ook niet het voornaamste vestigingsmotief. Het is wel een bijkomend voordeel. In de periode 1989-2007 zijn 80 Nederlandse bedrijven verhuisd naar het industrieterrein Gildehaus vlak over de grens bij Oldenzaal.[33] Het betreft vooral ruimte-intensieve en milieuhinderlijke bedrijven, zoals transportbedrijven, handelsbedrijven en maakindustrie. Lagere grondprijzen was in een enkel geval het belangrijkste vestigingsmotief. Maar meestal waren beschikbaarheid van voldoende grond en het voordeel van een Duitse identiteit voor toegang tot de Duitse markt het belangrijkste vestigingsmotief. Misschien dat ook andere procedures en eisen voor milieuhinder een vestigingsmotief was.

Dit betekent dat voor de meeste bedrijven die uit Twente verhuisden naar vlak over de grens in Gildehaus de lagere grondprijzen kennelijk een bijkomend voordeel was. In 2007 was de grond in Gildehaus te koop vanaf 16 euro per vierkante meter, terwijl die voor bedrijventerreinen aan de Nederlandse grens varieerde van 45 tot 130 euro per vierkante meter. Dit betekent een verschil van ongeveer 30 tot 100 euro per vierkante meter. Bij een gemiddelde bedrijfsomvang van 1 hectare gaat het hier om een bijkomend en eenmalig voordeel van 0,3 tot 1 miljoen euro.

4.4.3 Onderhandelingseffect

De grondprijs kan ook een rol spelen in de onderhandeling tussen bedrijven en gemeenten om grond te kopen. Wanneer een bedrijf zich in de laatste fase van de keuze voor een nieuwe locatie bevindt, zijn er nog maar een paar potentiële locaties over. Een gemeente kan dan druk voelen om het bedrijf aan te trekken, zeker als het bedrijf zorgt voor veel extra werkgelegenheid of belastinginkomsten.

In deze onderhandelingsfase is de grondprijs de belangrijkste factor waar de gemeente nog invloed op kan uitoefenen, en het kan dus verleidelijk zijn om de grondprijs te verlagen. De gemeente heeft immers een slechtere onderhandelingspositie dan het bedrijf, dat nog de keuze heeft uit verschillende locaties.

Het verlagen van de grondprijs kan dan een psychologisch effect hebben, of tijdens het onderhandelingsproces een laatste zetje zijn dat een bedrijf overhaalt om zich op een specifieke locatie te vestigen. Het is echter goed mogelijk dat ook in deze fase andere factoren van groter belang zijn dan de grondprijs, maar dat het bedrijf zijn onderhandelingspositie benut om toch een korting te krijgen op de grondprijs. Hieruit kan dus niet geconcludeerd worden dat de grondprijs daadwerkelijk een belangrijke vestigingsfactor is.

[33] Zie Rabobank (2008). Per bedrijf gaat het gemiddeld om 12 werknemers en 1 hectare. Per werknemer komt dit neer op een werkruimte van gemiddeld meer dan 800 vierkante meter. Het totaal aantal werknemers bij deze Nederlandse bedrijven was in 2007 ongeveer 1000.

4.5 Samenvatting

De prijsverschillen in grondprijzen met Duitse of Belgische buurregio's hebben een beperkt effect op de locatiekeuze van bedrijven. Bedrijven bepalen hun locatie aan de hand van een groot aantal factoren, en de grondprijs bevat meestal maar een zeer klein deel van de investerings- en bedrijfskosten. Bedrijven verhuizen meestal binnen een regio en vrijwel nooit naar een ander land, zelfs als het gaat om een buurregio in Duitsland of België. Voor een specifieke groep bedrijven, namelijk grote logistieke bedrijven, lijken de grondkosten wel een substantieel deel van de kosten te bepalen. Ook bij deze bedrijven is de grondprijs echter maar één van de vestigingsfactoren. Lagere grondprijzen zijn dan vooral een bijkomend voordeel en vermoedelijk vaak niet van doorslaggevend belang. Tot slot kan de grondprijs ook een rol spelen in het onderhandelingsproces. Dit kan de locatiekeuze beïnvloeden, maar dit zal vermoedelijk vooral de locatie binnen een nationale regio veranderen en niet de beslissing om zich wel- of niet in een Duitse of Belgische buurregio te vestigen.
De grensbarrières zorgen voor gescheiden markten met Duitse en Belgische buurregio's en een zeer beperkte grensoverschrijdende vraag naar bedrijventerreinen. Hierdoor vermindert de economische druk om prijsverschillen met bedrijventerreinen in Duitse en Belgische buurregio's te verminderen.

5 Beleidsimplicaties

Hogere prijzen geen groot probleem voor Nederlandse grensregio's

Langs de hele grens met Duitsland zijn de prijzen van bedrijventerreinen in Nederlandse grensregio's aanzienlijk hoger dan aan de andere kant van de grens; dit lijkt ook te gelden voor Belgisch Limburg (zie hoofdstuk 2). Omdat de grondprijs slechts een van de vestigingsfactoren voor bedrijven is (zie hoofdstuk 4) lijkt dit toch geen groot probleem voor het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's. Dit is de belangrijkste beleidsconclusie.

Toch grondprijzen verlagen?

In Nederland bepalen gemeenten de grondprijzen van bedrijventerreinen vooral door te kijken naar de prijzen van naburige Nederlandse gemeenten; dit geldt ook voor gemeenten in grensregio's. Deze gemeenten lijken geen rekening te houden met de veel lagere grondprijzen in regio's aan de andere kant van de grens. Een logische gedachte kan dan zijn om de grondprijzen te verlagen tot het niveau in de Duitse en Belgische buurregio's: zo wordt voorkomen dat bedrijven zich vanwege de lage grondprijzen vlak over de grens vestigen.

Gesubsidieerd verlagen van de prijzen tot het niveau in de Duitse en Belgische buurregio's lijkt niet verstandig[34]. Voor de meeste bedrijven maakt deze extra subsidie niet uit voor de locatiekeuze of beïnvloedt het alleen naar welke gemeente in de Nederlandse regio het bedrijf gaat. De maatschappelijke baten van lagere grondprijzen, bijvoorbeeld in de vorm van bijvoorbeeld extra werkgelegenheid en minder leegstand van bedrijventerreinen voor heel Nederland, zijn daarom beperkt. Tegenover de beperkte voordelen van lagere grondprijzen staan duidelijke nadelen. Deze subsidies op grondprijzen moet worden gefinancierd. Uitgaande van het huidige niveau van overheidstekorten en schulden, betekent verlagen van de grondprijzen bijvoorbeeld dat andere uitgaven moeten worden verminderd of dat de lokale belasting moet worden verhoogd. En dit leidt weer tot minder bestedingen en verstoringen elders in de Nederlandse economie.

Als verschillen in beleid en instituties een belangrijke oorzaak van de prijsverschillen zijn, kan aanpassing van beleid en instituties een manier zijn om de prijsverschillen te beperken. Dit kan bijvoorbeeld door de Duitse procedures voor bestemmingswijziging en aankoop grond door gemeenten te kopiëren en de procedures en eisen voor milieu en natuur meer conform te maken met die in Duitsland. In Nederland zijn bijvoorbeeld bepaalde plant- en diersoorten zoals de korenwolf, das en marter beschermd, terwijl dit vlak over de grens in Duitsland niet zo is. Dit kan in vergelijking met Duitsland zorgen voor extra kosten voor nieuwe bedrijventerreinen. Als bij de keuze van natuurbeschermingseisen voor Nederland ook wordt gekeken naar de aanwezigheid van natuur vlak over de Nederlandse grens, zou dit kostenverschil met Duitse bedrijventerreinen verdwijnen. Dergelijke aanpassingen van Nederlands beleid en instituties hebben daarom als mogelijk voordeel lagere grondprijzen van bedrijventerreinen. Ongetwijfeld hebben deze aanpassingen echter ook nadelen of andere voordelen. Dit zou nader onderzocht kunnen worden om een goede economische en politieke afweging te maken.

Ander overheidsbeleid als veel verplaatsing naar andere kant van grens?

Al eeuwenlang worden vanuit Nederland economische activiteiten naar het buitenland verplaatst, omdat dit kostenvoordelen biedt of betere toegang biedt tot leveranciers, afnemers of gespecialiseerde werknemers in het buitenland (zie Gorter et al., 2005). Dit betekent niet dat Nederland aan buitenlandse concurrentie ten onder is gegaan. Het is juist een belangrijke bron van onze welvaartsstijging geweest. Hetzelfde geldt voor bedrijven die vanuit Nederlandse grensregio's verhuizen naar Duitse of Belgische buurregio's of een nieuwe vestiging openen. Zij zullen dit doen omdat dit hen kostenvoordelen (zoals lagere loonkosten, fiscale voordelen en lagere grondprijzen) biedt, voldoende ruimte voor uitbreiding geeft, of betere toegang biedt tot leveranciers of afnemers. De meeste Duitsers doen liever zaken met een Duits bedrijf dan met een Nederlands bedrijf (zie Rabobank, 2008, pp. 20-21). Door een vestiging in Duitsland in plaats van net aan de Nederlandse kant van de grens neemt

[34] Voor een algemene analyse van grondmarkt en de rol van de overheid, zie CPB (1999).

een bedrijf ook een Duitse identiteit aan. De Duitse identiteit, bestaande uit een Duits adres, telefoonnummer en de nodige Duitse werknemers, maakt het voor Duitse bedrijven aantrekkelijker om zaken te doen met de onderneming.

De voordelen van lagere kosten, extra mogelijkheden tot uitbreiding en betere toegang tot de Duitse en Belgische markt dragen bij aan het inkomen van Nederland. Er zijn ook mogelijk nadelen, zoals (tijdelijke) vergroting van de werkloosheid en verlies aan belastingopbrengsten.[35] Deze nadelen zullen beperkt zijn als een bedrijf haar activiteiten naar vlak over de grens verplaatst, de Nederlandse werknemers meeneemt en Nederlandse toeleveranciers blijft gebruiken.

Investerings- en locatiekeuzes zijn de verantwoordelijkheid van bedrijven. De overheid moet pas ingrijpen als hier goede gronden voor zijn, dit voldoende effectief kan en de maatschappelijke baten hiervan groter zijn dan de maatschappelijke kosten. Via beleid dat de structurele kenmerken van de Nederlandse economie versterkt (bijvoorbeeld goed onderwijs, goede infrastructuur en aantrekkelijk fiscaal klimaat) en enkele specifieke subsidies en fiscale voordelen (bijvoorbeeld subsidies voor de lonen van onderzoekers) probeert de Nederlandse overheid nu al het vestigingsklimaat van Nederland en haar grensregio's te stimuleren. Aanvullend beleid, zoals verlaging van grondprijzen van bedrijventerreinen, zal veelal beperkt effectief zijn.

Verandering van beleid kan wel nodig zijn als de verplaatsing van economische activiteiten naar de andere kant van de grens een indicator is van overheidsfalen. Hierbij kan worden gedacht aan relatief trage en niet-transparante procedures, een weinig efficiënt overheidsapparaat of een weinig efficiënte inzet van subsidies. Grootschalige verplaatsing van economische activiteiten naar vlak over de grens kan ook leiden tot politieke heroverwegingen, bijvoorbeeld iets minder strenge milieunormen in ruil voor extra werkgelegenheid in Nederland.

Ander beleid voor bedrijventerreinen en verbeteren vestigingsklimaat?

Dit onderzoek concentreerde zich op de rol van grondprijsverschillen van bedrijventerreinen in Nederlandse grensregio's met Duitse en Belgische buurregio's. Dit geeft een heel partiële kijk op bedrijventerreinen en vestigingsklimaat in Nederlandse grensregio's en de rol van de overheid. Het geeft dan ook geen inzichten over in hoeverre andere beleidsopties dan het verlagen van de grondprijs kunnen bijdragen aan het verbeteren van het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's. Hierbij kan worden gedacht aan beleidsopties als specialisatie van bedrijventerreinen, grensoverschrijdende bedrijventerreinen, meer regionale samenwerking, een grotere rol van particuliere projectontwikkelaars, verbeteren

[35] Maar verplaatsing van een bedrijf naar de andere kant van de grens kan ook betekenen dat de Nederlandse overheid minder uitgaven heeft of dat op Nederlandse bedrijventerreinen weer ruimte ontstaat voor andere (buitenlandse) bedrijven.

infrastructuur en extra gerichte subsidies, bijvoorbeeld voor bedrijven die veel nieuwe werkgelegenheid creëren.

Grensbarrières slecht voor vestigingsklimaat Nederlandse grensregio's

Beleid dat de grensbarrières wegneemt en de markten helpt beter met elkaar te verbinden is van groot economisch belang voor een klein land als Nederland en in het bijzonder voor Nederlandse grensregio's. Deze grensbarrières worden veroorzaakt door verschillen in taal, cultuur, beleid en instituties en infrastructuur die vooral gericht is op het verbinden van steden en regio's binnen een land. Hierdoor zijn ondanks de geringe fysieke afstand en decennia van Europese economische integratie de markten van wonen, werken, studeren en ondernemen aan beide kanten van de grens met Duitsland en België nog steeds sterk gescheiden. Deze 'glazen muur' met Duitsland en België blijkt niet alleen uit prijsverschillen bij bedrijventerreinen, maar ook uit:

- Prijsverschillen bij woningen. Volgens Micheli et al. (2014) zijn voor vergelijkbare woningen de prijzen aan de Nederlandse kant van de grens 16% hoger dan aan de Duitse kant.
- Verschillen in rentetarieven op hypotheken. Volgens Bijlsma et al. (2013) is de hypotheekrente in Nederland ruim 1 procentpunt hoger dan in Duitsland.
- Verschillen in werkloosheidspercentages. Volgens Eurostat is in Nederland het werkloosheidspercentage in 2013 1,5% hoger dan in Duitsland (6,7% versus 5,2%). Aan de Nederlands-Duitse grens wordt dit verschil soms niet kleiner maar zelfs aanzienlijk groter. In Twente is de werkloosheid bijvoorbeeld een paar procent hoger dan het landelijke gemiddelde (in Enschede zelfs 9 procentpunt)[36], terwijl dit vlak aan de andere kant van de Duitse grens in de regio's Borken en Bentheim juist lager is dan het landelijk gemiddelde (2-3%).
- Geringe grensoverschrijdende stromen van werknemers. Op basis van reistijd ligt voor inwoners van Zuid-Limburg meer dan 70 procent van het aantal banen in Duitsland of België (Marlet et al., p. 41). Maar feitelijk werkt slechts 3% van de beroepsbevolking van Zuid-Limburg in de Duitse of Belgische buurregio. Voor Zeeuws-Vlaanderen gelden soortelijke cijfers: meer dan 90% van de banen binnen acceptabele reisafstand liggen in België, maar slechts 8 procent werkt inderdaad daar.
- Geringe grensoverschrijdende stromen van studenten. De universiteit van Aken, een prestigieuze Duitse technische universiteit vlak over de grens met Limburg, heeft bijvoorbeeld minder dan 1% Nederlandse studenten (zie Marlet et al., p. 48).
- Geringe grensoverschrijdende stromen van dienstverlening. Ondanks een florerende bouwsector vlak over de grens in Noord-Duitsland worden Nederlandse dienstverleners gevestigd binnen enkele tientallen kilometers, zoals architecten, elektriciens en loodgieters, hierbij vrijwel niet ingeschakeld.

---

[36] Bron: Regio Twente/POWI (2014).

Enkele voorbeelden van verschillen in beleid en instituties die belemmerend werken voor grensoverschrijdend economisch verkeer zijn (zie Marlet et al., 2014, VNG, 2013 en Euregio Enschede-Gronau, 2007):

- Als je gaat wonen in Duitsland verlies je de opbouw van AOW-rechten in Nederland.
- In Nederland wonen, maar in Duitsland werken betekent dat je de hypotheekrenteaftrek niet in mindering kan brengen op je arbeidsinkomen.
- In Nederland wonen en in Duitsland werken of andersom kan problemen geven met werkloosheids-, arbeidsongeschiktheids- en zorgverzekeringen.
- Nederlandse bijstandsuitkeringen geven een hoger netto inkomen dan lonen aan de onderkant van de arbeidsmarkt in Duitsland;
- De reglementering van beroepen in Duitsland is veel strenger.
- Het onderwijssysteem is anders ingericht.
- De spoorbeheerders en veiligheidseisen voor het spoor verschillen per land.

Beleid dat de grensbarrières wegneemt en de markten helpt beter met elkaar te verbinden is van groot economisch belang[37]. Deze effecten zijn groter in kleine open economieën als de Nederlandse en zijn vooral direct zichtbaar in grensregio's. Duitsland en België zijn onze grootste handelspartners en het grootste deel van de Nederlandse bedrijven en burgers is binnen een straal van 100 km van de Duitse of Belgische grens gevestigd. Volgens Marlet et al. (2014, p. 56) kan bij afwezigheid van fiscale en administratieve verschillen met Duitse en Belgische buurregio's de kans op werk in Limburg en Zeeuws-Vlaanderen zelfs met 7 tot 12 procentpunt toenemen. Dit sluit aan op de suggestie van een Limburgse gedeputeerde dat werkloze Limburgers werk moeten gaan zoeken in België of Duitsland:
"Als je in Venlo woont, hoef je niet te solliciteren op een baan in Kaldenkirchen, een paar kilometer over de grens, maar wel in Nijmegen, op 70 kilometer afstand. Dat is toch vreemd. … Het zit vooral tussen de oren. De mensen gaan wel voor benzine, koffie en thee de grens over. Dat kunnen ze ook voor hun werk doen."[38]

Europese subsidies via de zogenaamde EU-regio's proberen al vele jaren deze grensbarrières te verminderen. Hierbij gaat het vooral om subsidies voor betere grensoverschrijdende infrastructuur, subsidies voor meer samenwerking tussen bedrijven en overheden aan beide kanten van de grens en subsidies en hulp bij grensoverschrijdend werken.

Een ander voorbeeld van dit beleid is de zogenaamde Kleefse agenda: in het Duitse grensstadje Kleef werd in 2013 een overleg tussen Nederland en Duitsland gehouden

[37] Het kiezen van eigen beleid en instituties dat aansluit op de nationale cultuur en politieke voorkeuren is essentieel voor een zelfstandig land als Nederland. Maar verschillen in beleid en instituties met buurlanden, andere EU-landen en andere belangrijke (potentiële) handelspartners kunnen ook voor grote economische kosten zorgen. Bij de keuze van beleid en instituties moeten al deze aspecten worden meegenomen.
[38] Zie artikel in Volkskrant "Voortaan verplicht solliciteren over de grens", 13 januari 2015.

over betere samenwerking. Onderwerpen waren aansluiten van de nationale energienetwerken, doortrekken van de Betuwelijn naar het Duitse hoofdspoornet en de strikte Duitse reglementering van beroepen, zoals architecten, ingenieurs en installateurs.

Verrassend is dat nationale overheden soms ook besluiten de aanleg van infrastructuur die volledig aan de andere kant van de grens ligt te financieren. De uitbreiding van de zeesluis in Terneuzen wordt bijvoorbeeld grotendeels gefinancierd door de Vlaamse overheid. De aanleg van een deel van de Duitse snelweg A31 (zie onderstaande figuur) werd voor 40% gefinancierd door de Nederlandse overheid. Door deze snelweg kunnen Nederlanders in Noordoost Nederland op weg naar andere bestemmingen in Nederland soms aanzienlijke reistijdwinst boeken.

De grensbarrières met Duitsland en België maken het voor bedrijven minder aantrekkelijk om grensoverschrijdend te verhuizen en op deze wijze te profiteren van verschillen in grondprijzen of andere verschillen in vestigingsfactoren. Vermindering van grensbarrières kan grensoverschrijdend verhuizen van bedrijfsactiviteiten stimuleren en dit kan gunstig zijn voor zowel de Nederlandse economie als die van onze buurlanden. Veel verhuizing van economische activiteiten naar vlak over de grens hoeft daarom geen verslechtering van het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's te betekenen en kan soms zelfs een indicator zijn van verbetering hiervan.

Figuur 5.1 Duitse snelweg A31 belangrijk voor ontsluiting van Noordoost-Nederland



6 Suggesties voor vervolgonderzoek

Dit is een verkennend onderzoek. Vervolgonderzoek zou de vier onderdelen van dit onderzoek nader kunnen uitwerken:

- Vergelijking van de prijzen van bedrijventerreinen;
- Oorzaken van de verschillen;
- Effecten van de verschillen;
- Beleidsimplicaties.

De vergelijking van de prijzen van bedrijventerreinen kan op diverse manieren worden uitgebreid en verbeterd. Hierbij kan worden gedacht aan bijvoorbeeld:

- Meer cijfers over Belgische buurregio's.
- Cijfers over heel België, Nedersaksen, Noordrijn-Westfalen of heel Duitsland; deze kunnen dan ook worden vergeleken met die in hun eigen grensregio's en met Nederland.
- Cijfers over de ontwikkeling in de tijd van grondprijzen in Duitse en Belgische grensregio's: in hoeverre was hier net als in Nederland sprake van een sterke stijging vanaf 2000? En hoe verhoudt zich dit met de ontwikkeling van de huizenprijzen in deze periode?
- Cijfers over echte verkoopprijzen (transactieprijzen) in plaats van vraagprijzen.

Het lijkt vooral belangrijk om de oorzaken van de prijsverschillen nog nader te onderzoeken. Dit kan ook concrete suggesties opleveren in hoeverre het mogelijk en wenselijk is deze prijsverschillen te beperken. Een praktische aanpak om de prijzen van bedrijventerreinen beter te vergelijken en de oorzaken beter te kunnen analyseren is om een paar concrete cases verder uit te werken, bijvoorbeeld het grensoverschrijdende bedrijvenpark Coevorden/Emlichheim en enkele bedrijventerreinen in Nederlands Limburg in vergelijking met die in de Duitse en Belgische buurregio's. Bij deze vergelijking zouden dan ook transactieprijzen en niet vraagprijzen kunnen worden betrokken.

Nader onderzoek naar de effecten van verschillen in grondprijzen van bedrijventerreinen zal vermoedelijk bevestigen dat grondprijzen slechts een van de vestigingsfactoren is en meestal niet doorslaggevend is voor de locatiekeuze van bedrijven. Beleidsrelevanter is daarom om het vervolgonderzoek te veralgemeniseren tot een onderzoek over het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's. Centrale vraagstellingen in dit onderzoek kunnen bijvoorbeeld zijn:

- Hoe aantrekkelijk is het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's in vergelijking met Duitse en Belgische buurregio's?
- Wat is de omvang en dynamiek van de nieuwe vestigingen, verhuizingen en uitbreidingen aan beide kanten van de grens? Welke vestigingsfactoren zijn hierbij belangrijk? Wat is de rol van verschillen in beleid en instituties?
- Wat zijn de beste beleidsopties om het vestigingsklimaat van Nederlandse grensregio's te verbeteren? Wat zijn hierbij opties om de afstemming en samenwerking met de Duitse en Belgische buurregio's te verbeteren?
- In hoeverre zijn huidige stimuleringsregelingen effectief? Of kan door een andere inzet van deze financiële middelen meer resultaat worden geboekt?

Ook bij dit onderzoek lijkt het verstandig het onderzoek eerst te beperken tot een of meer Nederlandse grensregio's en hun Duitse en Belgische buurregio's.

Literatuur

Allaert, G. en B. van Zwam, 2009, Kosten en baten van de aanleg, uitgifte en het beheer van lokale bedrijventerreinen.

Arauza-Carod, J-M., D. Liviano-Solis en M. Manjón-Antolín, 2010, Empirical studies in industrial location: an assessment of their methods and results, *Journal of Regional Science*, vol. 50(3): 685-711.

Baldwin, R.E. en P. Krugman, 2004, Agglomeration, integration and tax harmonisation, *European Economic Review*, vol. 48: 1-23.

Buettner, T., 2001, Local business taxation and competition for capital: the choice of the tax rate, *Regional Science and Urban Economics*, vol. 31(2): 215-45.

Bijlsma, M., J. Hers en R. Mocking, 2013, De Nederlandse woningmarkt – hypotheekrente, huizenprijzen en consumptie, CPB Notitie 14 februari 2013.

Charlot, S. en S. Paty, 2007, Market access effect and local taks setting: evidence from French panel data, *Journal of Economic Geography*, vol. 7(3):247-63.

CPB, 1999, *De grondmarkt; een gebrekkige markt en een onvolmaakte overheid,* CPB Bijzondere Publicatie 18.

Egger, P., M. Koethenbuerger en M. Smart, 2010, Do fiscal transfers alleviate business tax competition? Evidence from Germany, *Journal of Public Economics*, vol. 94(3-4): 235-46.

Ernst&Young, 2007, Aspecten van de Duitse Gewerbesteuer.

Euregio Enschede-Gronau, 2007, Grensoverschrijdende arbeidsmarkt afbouw van mobiliteitshindernissen Nederland-Duitsland.

Fossen, F.M. en S. Bach, 2007, How should local governments tax local business? Lessons from an international comparison and a microsimulation analysis for Germany, DIW (German Institute for Economic Research) Discussion Paper 717.

Gorter, J., P. Tang en M. Toet, 2005, Verplaatsing vanuit Nederland; motieven, gevolgen en beleid, CPB Document 76.

Groot, H. de, G. Marlet, C. Teulings en W. Vermeulen, 2010, *Stad en land*, CPB en Atlas voor gemeenten.

Kimelberg, S., E. Williams, 2013, Evaluating the Importance of Business Location Factors: The Influence of Facility Type, *Growth and Change,* vol. 44 (1): 92-117.

LEI, 2014, Agrarische grondmarkt vierde kwartaal 2013.

LIOF, 2014, Limburg maakt vaart, jaarverslag 2013 van Limburgse Investerings- en Ontwikkelingsmaatschappij.

Louw, E., 1996, Kantoorgebouw en vestigingsplaats, Dissertatie: Technische Universiteit Delft.

Marlet, G., A. Oumer, R. Ponds en C. van Woerkens, 2014, *Groeien aan de grens; kansen voor grensregio's*, Atlas voor Gemeenten.

Micheli, M., J. Rouwendal en J. Dekkers, 2014, Border effects in house prices, Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2014-141/VIII.

Molema, M., 2011, Regionale kracht: economisch beleid in Noord-Nederland en Noordwest-Duitsland, 1945-2000, van Gorcum. (proefschrift).

Olden, H., 2010, Uit voorraad leverbaar, Dissertatie: Universiteit Utrecht.

Prologis, 2013, Europe's Most Desirable Logistics Locations, Logistics Facility User Survey 2013.

Rabobank, 2008, Vestigen in de Duitse grensstreek; motivaties om de grens over te steken.

Raspe, O., F. van Dongen, 2013, Werken aan de internationale concurrentiekracht van de Nederlandse regio's, Den Haag: PBL.

Regio Twente/POWI, 2014, Arbeidsmarktmonitor, uitgave 2 van 2014, 28 april 2014.

Renes, G. et al., 2009, De toekomst van bedrijventerreinen: van uitbreiding naar herstructurering, Den Haag: PBL.

RIGO Research en Brink Advies, 2013, Parlementair Onderzoek Huizenprijzen, Verdiepingsonderzoek Grondproductiekosten.

Segeren, A., 2007, De grondmarkt voor woningbouwlocaties, Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.

Tennekes, J. en A. Harbers, 2012, Grootschalige of kleinschalige verstedelijking, Den Haag: PBL

THB - Taskforce (Her)ontwikkeling Bedrijventerreinen, 2008, Kansen voor kwaliteit, Een ontwikkelingsstrategie voor bedrijventerreinen.

Van Dinteren, J., 2012, De hoogte van grondprijzen voor bedrijventerreinen, *Economisch Statistische Berichten*, vol. 97(4641): 470-73.

Van Dongen, F., O. Jonkeren, O. Raspe, 2014, Topsectoren en regio's, Den Haag: PBL.

VNG, 2013, Kansen aan de grens.

World Economic Forum, 2014, Global Competitiveness Report.

Weterings, A., Knoben, J., H. van Amsterdam, 2008, Werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen, Den Haag: PBL.

Bijlage 1 Grondprijzen voor bedrijventerreinen in Nederland en Duitse buurregio's

Tabel B1.1 Grondprijzen voor bedrijventerreinen in Nederland, 2013

Regio	Gemiddelde grondprijs per m^2, 2013
Oost-Groningen	44
Noord-Friesland	54
Delfzijl en omgeving	58
Zeeuws-Vlaanderen	59
Zuidwest-Friesland	63
Zuidoost-Friesland	71
Zuidoost-Drenthe	74
Noord-Drenthe	74
Zuidwest-Drenthe	86
Overig Zeeland	102
Overig Groningen	107
Zuid-Limburg	110
Flevoland	111
West-Noord-Brabant	117
Noord-Overijssel	119
Achterhoek	123
Midden-Limburg	124
Noord-Limburg	129
Twente	132
Arnhem-Nijmegen	147
Midden-Noord-Brabant	147
Zuidwest-Overijssel	158
Noordoost-Noord-Brabant	159
Alkmaar en omgeving	162
uidwest Gelderland	164
Zuidoost-Noord-Brabant	166
Veluwe	178
Zuidoost Zuid-Holland	212
Groot-Amsterdam	225
Oost-Zuid-Holland	244
Groot-Rijnmond	248
Agglomeratie 's Gravenhage	252
Utrecht	263
Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	291
Delft en Westland	362

Bron: eigen berekening op basis van IBIS.

Tabel B1.2 Grondprijzen voor bedrijventerreinen in Duitse buurregio's, 2014

Regio	Gemiddelde grondprijs per m^2, 2014
Aken, stad	70
Aken, gemeente	47
Heinsberg	31
Viersen	51
Kleef	33
Borken	28
Graafschap Bentheim	14
Emsland	7
Leer	8

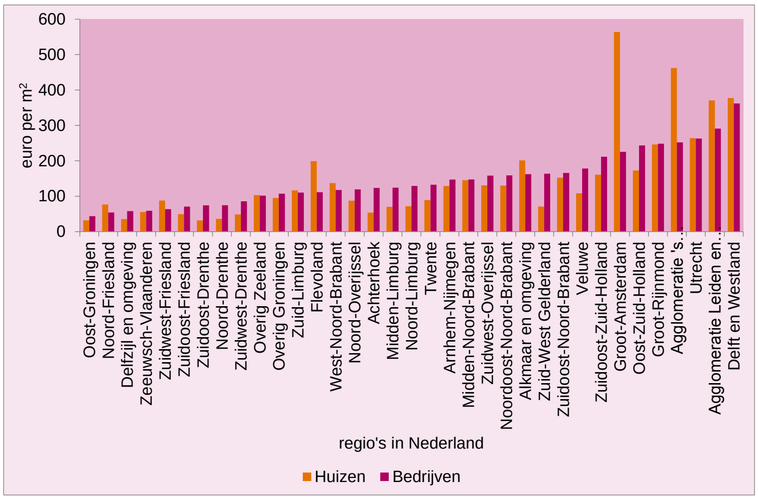
Bron: eigen berekening op basis van NRW.Invest en Innovatives Niedersachsen.

Bijlage 2 Samenhang grondprijzen bedrijven-terreinen en woningen

Zien we op de woningmarkt hetzelfde patroon als op de markt voor bedrijfsgrond? In andere woorden: zijn regio's met een hoge grondprijs voor bedrijventerreinen dezelfde regio's met een hoge grondprijs voor koopwoningen? Dat zou een indicatie zijn dat regio's met een aantrekkelijk woonklimaat ook aantrekkelijk zijn voor bedrijven.

Onderstaande figuur laat deze vergelijking zien. De grondprijzen onder koopwoningen zijn tot stand gekomen met behulp van de Landvalues-database (te vinden op landvalues.nl; een samenwerkingsverband van de VU en NVM), die ook is gebruikt voor de CPB-publicatie *Stad en Land* (De Groot et al., 2010). Deze dataset is gebaseerd op huizentransacties over de periode 1985-2007, geïndexeerd naar 2007. De prijs per COROP is gewogen naar postcodegebied. Omdat voor bedrijven de prijs in 2013 is gebruikt, is de grafiek niet geschikt om het niveau van de grondprijs te vergelijken; het gaat om het ruimtelijke patroon.

Figuur B2.1 Vergelijking grondprijzen bedrijventerreinen en woningen, euro per m²



Bron: eigen berekening op basis van landvalues.nl/IBIS.

Er is een redelijke samenhang tussen de grondprijzen voor woningen en bedrijven. Dat is zowel zichtbaar in de grafiek als statistisch meetbaar: de correlatie tussen beide reeksen is 0,79. Ook zijn er een aantal uitschieters. In Groot-Amsterdam bijvoorbeeld is de grond onder woningen vele malen duurder dan voor bedrijven. Dit kan komen doordat Amsterdam wordt gezien als aantrekkelijke stad om te wonen, of omdat bedrijfsgrond in Amsterdam relatief goedkoop wordt verkocht. Overigens zijn er zeer weinig grondprijzen voor bedrijventerreinen bekend voor Amsterdam. Vergelijkbare (maar kleinere) uitschieters zijn er in de Agglomeratie Den Haag en Flevoland. De verhouding van grondprijzen voor woningen/grondprijzen voor bedrijventerreinen is het laagst in Zuidoost-Drenthe (0,42) en het hoogst in Groot-Amsterdam (2,50).

Dit is een uitgave van:

Centraal Planbureau
Van Stolkweg 14
Postbus 80510 | 2508 GM Den Haag
T (070) 3383 380

info@cpb.nl | www.cpb.nl

Maart 2015